THE UNIVERSITY
OF ILLINOIS
LIBRARY
380.5
Z E
v.5

Digitized by the Internet Archive
in 2026 with funding from
University of Illinois Urbana-Champaign

https://archive.org/details/betriebswirtscha5191unse

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

HERAUSGEGEBEN VON

DR. HERM. REHM
ORD. PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT STRASSBURG

DR. H. NICKLISCH
PROFESSOR A. D. HANDELSHOCHSCHULE MANNHEIM

DR. GEORG OBST
DOZENT AN DER HANDELSHOCHSCHULE LEIPZIG

K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID
K. K. ORD. PROF. AN DER EXPORT-AKADEMIE DES K. K. ÖSTERR. HANDELS-MUSEUMS, VIZE-DIREKTOR DES K. K. ÖSTERR. HANDELSMUSEUMS, WIEN

5. JAHRGANG 1912/13

LEIPZIG · VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL

38 0.5
ZE
v. 5

INHALTS-ÜBERSICHT ZUM FÜNFTEN JAHRGANG

Heft 1, April 1912.

Seite

Handelswissenschaft und Handelspraxis von Regierungsrat *Prof. A. Schmid*, Wien 1
Teurung und Geldwert von *Dr. Walter Conrad*, Berlin 5
Die Fusion von *Carl Steiner*, Dresden 8
Sonderrabatt und Reingewinn von *Dr. Otto Neurath*, Wien 14
Ist der „Vortrag auf neue Rechnung" bei Aktiengesellschaften usw. tantiemenpflichtig oder tantiemenfrei im Sinne der §§ 237 und 245 des Handelsgesetzbuches? Von Fabrikdir. *Oskar Kleinlogel*, Ulm a. D. 16
Anspruchsrechte der Versicherungsgesellschaften an die Postverwaltung bei Verlust oder Beschädigung von Postsendungen von Postmeister *W. Illemann*, Wittgensdorf 25
Aus der Praxis 26
Die Inanspruchnahme industriellen Kredits von *C. M. Lewin*, Ing., Berlin — Über systematische Verteilung der Korrespondenz usw. innerhalb Bureau und Werkstatt von *Carl Redtmann*, Berlin — Kleinigkeiten von *Hugo Umbehr*, Berlin — Kontrolle der Arbeiter von *Hermann Söhner*, Neukölln — Die zollfreie Einfuhr von alten Maschinen und Apparaten von *M. Rhode*, Steglitz
Rundschau 31
Literatur-Übersicht 33

Heft 2, Mai 1912.

Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken von *Dr. Oskar Stillich*, Großlichterfelde 35
Die Liquidationskasse zu Le Havre v. *F. Schmidt*, Assistent an der Akademie für Sozialwissenschaften, Frankfurt a. M. 41
Die Gefahren des Submissionswesens von *Dr. R. Dohm*, Berlin 46
Wie liest man einen Reichsbank-Ausweis? von *R. Beigel*, Straßburg 47
Die Goldankaufspreise der Bank von England und der Deutschen Reichsbank unter besonderer Berücksichtigung der Doppelkronen und Sovereigns, von *F. Werner*, Dozent der Handelswissenschaften, Königsberg 56
Die Klausel: „Ausstellungen nur 8 Tage nach Empfang der Ware" von *Dr. Blüthgen* . . . 56
Aus der Praxis: 57
Tabellenjournal ohne Transportsummen von *A. Breymann*, Stuttgart — Kontokorrent-Auszüge von *Hugo Umbehr*, Berlin — Vorteile für die Berechnung der Zinsen nach Tagen von, in und auf Hundert von *Direktor Carl Porges*, Wien
Rundschau (unter anderem: „Made in Germany" von *W. Rehmer*, London) 61
Literatur-Übersicht 65

Heft 3, Juni 1912.

Das aktuelle Problem des deutschen Bankwesens von *W. Philippi*, Berlin 67
Post und Adressat von *Prof. Hermann Rehm*, Straßburg 73
Kaufmännische doppelte Buchführung in einer kommunalen Verwaltung von *Otto Seipp*, Bankprokurist, Darmstadt 74
Die Liquidationskasse zu Le Havre von *Fritz Schmidt*, Assistent an der Akademie für Sozialwissenschaften, Frankfurt a. M. (Schluß) . . 79
Geld und Kapital von *H. Hartung*, Geh. Oberfinanzrat, Wilmersdorf bei Berlin 86
Die neuen Ausführungsbestimmungen zu dem heutigen Zigarettensteuergesetze von *A. Kolb*, Gleiwitz 88

Seite

Aus der Praxis: 91
Anfrage — Die buchhalterische Behandlung von Außenständen, (Kritische Bemerkungen zu dem Aufsatz von *Adolf Frucht*, Graz. Heft 10, Jahrgang 4) von *Felix Rheinert*, Essen-Ruhr — Das Lose-Blatt-System von *Rudolf Rother*, München — Winke für die Lohnzahlung, Erwiderung von *Hugo Umbehr*, Berlin, auf den Aufsatz von *C. Redtmann*, Berlin
Rundschau (unter anderem: Nicklisch, Bericht über die Versammlung des Verbandes der Inhaber von Diplomen deutscher Handelshochschulen) 95
Literatur-Übersicht 97

Heft 4, Juli 1912.

Theorie der doppelten Buchhaltung, entwickelt auf Grund der Bilanzgleichung von *Prof. H. Biedermann*, Wintherthur 99
Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken von *Dr. Oskar Stillich*, Großlichterfelde (II) 106
Die Scheckbank für Deutschland von *Dr. Walter Conrad*, Berlin 115
Wie berechnet man den tantiemefreien Gewinnvortrag richtig? von *Prof. Felix Werner*, Königsberg 117
Die Handelskammer in der Rechtsprechung des Reichsgerichts und des Kammergerichts von *Gerichtsassessor Dr. Mampe*, Swinemünde . . 118
Usance-Änderung im Handel mit Aktien von *Bankprokurist Otto Seipp*, Darmstadt 120
Aus der Praxis 122
Erwiderung — Der Erzeugungswert als Grundlage für die Regiekalkulation von *Fritz Singer*, St. Polten — Zur Klausel „8 Tage nach Empfang der Ware" von *Advokat Leo Barbar*, Sofia — Über Organisation in Registratur und Archiv von *Hans Locher*, Genua
Rundschau (unter anderem: Vom Export-Markt 1. Juli 1912 von *L. W. Schmidt)* 124
Bücherbesprechungen 129
Literatur-Übersicht 129

Heft 5, August 1912.

Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken (III) von *Dr. Oskar Stillich*, Berlin 131
Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes von *R. Schigut*, Wien 138
Die deutschen Handelshochschulen im Jahre 1911/12 und ihr Hauptlehrgebiet: die Privatwirtschaftslehre von *Bankdir. Dr. Georg Obst*, Leipzig 147
Stückzinsen bei Dividendenpapieren von *Bankprokurist Hans Ecknah*, Berlin 151
Aus der Praxis: 152
Numerierungsmethode von *Ferd. Sachs*, Köln — Versandbuchführung unter Benutzung von Registerkarten von *Hermann Andris*, Köln
Rundschau (unter anderem: Vom Weltmarkt, 1. August 1912 von *L. W. Schmidt)* 154
Bücherbesprechungen 160
Literatur-Übersicht 161

Heft 6, September 1912.

Ist der Vortrag auf neue Rechnung bei Aktiengesellschaften tantiemenpflichtig oder tantiemenfrei im Sinne der §§ 237 und 245 des Handelsgesetzbuches? Von *Fabrikdir. O. Kleinlogel*, Ulm 164
Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken (IV) von *Dr. Oskar Stillich*, Berlin 167

Seite

Das Inkassogeschäft einer Großbank von *Fritz Gaum, Bankbeamter,* Frankfurt a. M. 171
Die Fusion, Ergänzungen zu dem Aufsatz von C. Steiner, Dresden, von *F. Rheinert,* Essen-Ruhr 175
Aus der Praxis: 179
Beantwortung der Anfrage Ringer (Amerik. Buchführung) von *Prof. Schmid* — Antwort auf die Frage „8 Tage nach Empfang" (Juli-Heft 1912) von *A. von Arx.* — Die Organisation der Dekorationsarbeit in Warenhäusern und großen Spezialgeschäften von *Handelslehrer Hans Hübner,* Stuttgart
Rundschau (unter anderem: Vom Exportmarkt, 1. September 1912, von *L. W. Schmidt* — Finanzierungskunst v. *A. Lauinger* — Erwiderungen auf Artikel „Stückzinsen bei Dividendenpapieren" und „Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken" 182
Bücherbesprechungen 192
Literatur-Übersicht 193

Heft 7, Oktober 1912.

Die Entwicklung des Pfandbriefbestandes der deutschen Hypothekenbanken nach dem Zinsfuß von Ende 1906 bis Ende 1911 in handelstechnischer und wirtschaftlicher Hinsicht. Von *Wolfram Stahl* 195
Das Befrachtungs- und Schleppgeschäft im Rheinverkehr. Von *Fritz Diepenhorst,* Köln a. Rh. . 200
Die Beeinflussung der Prolongationen durch die Usanceänderungen im deutschen Aktienhandel. Von *F. Schmidt,* Dozent an der Akademie für Sozial- und Handelswissenschaften zu Frankfurt a. M. 205
Tüllindustrie. Von *Bürklin* 208
Steuergesetzliche Behandlung der Abtretungsurkunden (Abtretung von Rechten) zur Vermeidung von gesetzlichen Strafen. Von *Walter Ehrhardt,* Gleiwitz 210
Aus der Praxis: 213
Fragenbeantwortung — Zweckmäßige Kontrolle ausgeliehener Apparate von *Carl Redtmann* — Portokontrolle von *V. Michel* (mit Beilage)
Rundschau (unter anderem: Vom Export-Markt, 1. Oktober 1912, von *L. W. Schmidt* — Finanzierungskunst von *Arthur Lauinger)* 215
Bücherbesprechungen 223
Literatur-Übersicht 225

Heft 8, November 1912.

Die Grundlagen der Zustandsfeststellung von Wirtschafts- und Betriebsanlagen. Eine Studie zur Wirtschaftslehre von *G. Paschke,* Zoppot 227
Warenmängel. Von *Norbert Lotmar,* Berlin . . 239
Das Notenbankwesen der Vereinigten Staaten Nordamerikas und seine Reform. Von *Otto Hulftegger,* Zürich 242
Aus der Praxis: 247
Das Briefjournal von *Carl Redtmann*
Rundschau (unter anderem: Bücherrevisorentag — Vom Exportmarkt, 1. November 1912, von *L. W. Schmidt.* — Das Reichs-Petroleum-Monopol von *Bürklin)* 248
Bücherbesprechungen 256
Literatur-Übersicht 257

Heft 9, Dezember 1912.

Das Notenbankwesen der Vereinigten Staaten Nordamerikas und seine Reform von *Otto Hulftegger,* Zürich 259
Die Buchhaltung der Fugger von *August Hummel,* Berlin 268

Seite

Die Betriebstechnik der Haftpflichtversicherung des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins A.-G. in Stuttgart von *Dr. Erwin Dieterich,* Stuttgart 272
Die Finanzorganisation der deutschen Elektro-Großindustrie von *Redakteur A. Lauinger* . . 278
Aus der Praxis: 284
Anfrage — Eigenartiges, gefunden bei der Revision einer Buchführung von *J. Oberbach,* Köln — Erwiderungen auf den Aufsatz Warenmängel
Rundschau (unter anderem: Vom Export-Markt, 1. Dezember 1912, von *L. W. Schmidt)* . . . 287
Bücherbesprechungen 291
Literatur-Übersicht 291

Heft 10, Januar 1913.

Der Abrechnungsverkehr, von *F. Werner,* Dozent der Handelswissenschaft, Königsberg 293
Bestimmung des wahren Zinsfußes von Anleihen, deren Anteile zu einem höheren als dem Nennwerte zur Einlösung gelangen von *Hans Koeppler,* Berlin 299
Haftung der Post für Nachnahmesendungen u. a., von *Synd. Dr. G. Leuckfeld,* Hamburg . . . 301
Der westfälische Bergwerksfiskus und das rhein.-westf. Kohlensyndikat von *Joh. Kempkens,* Köln 307
Aus der Praxis: 312
Fragen und Antworten — Das Konto pro Diversi in den monatlichen Kontokorrent-Abstimmungen von *Hugo Singer,* Raudnitz
Rundschau (unter anderem: Vom Export-Markt, 1. Januar 1913, von *Ludw. Schmidt,* London — Die Handelsbeziehungen zwischen dem Deutschen Reich und den Vereinigten Staaten von Nordamerika von *Bürklin)* 313
Bücherbesprechungen 321
Literatur-Übersicht 323

Heft 11, Februar 1913.

Wirkliche oder vermeintliche Schwächen der kameralistischen Buchführung v. *Dir. H. Meltzer,* Berlin 325
Der Abrechnungsverkehr (Schluß) von *F. Werner,* Dozent der Handelswissenschaften, Königsberg 329
Der gerichtliche Zwangsvergleich außerhalb des Konkurses von *Dr. S. Tschierschky,* Düsseldorf 339
Aus der Praxis: 343
Verschlossene Briefe werden durch Verwendung ovaler Umschläge dem Postzwang nicht entzogen von *Oberpostassistent Paul Langer*
Rundschau (unter anderem: Die wirtschaftlichen Folgen des Balkankrieges von *Bürklin* — Vom Export-Markt, 1. Februar 1912, von *Ludwig Schmidt,* London) 344
Bücherbesprechungen 354
Literatur-Übersicht 355

Heft 12, März 1913.

Verhältnis der Privatwirtschaftslehre zur Volkswirtschaftslehre von *Dr. Georg Obst,* Leipzig 357
Kurs- und Kreditsicherung der Überseebanken v. *Walther Brandt,* D. H. H. B., Charlottenburg 362
Die Kaliindustrie und ihr Schicksal von *Redakteur A. Lauinger,* Frankfurt a. M. 367
Aus der Praxis: 376
Die Einkaufspraktiken und Verkaufsmethoden der Waren- und Kaufhäuser von *K. Fulde*
Rundschau (unter anderem: Vom Export-Markt von *L. W. Schmidt)* 381
Bücherbesprechungen 387
Literatur-Übersicht 387

REGISTER ZUM FÜNFTEN JAHRGANG

Abrechnungsverkehr, s. Werner.
„Acht Tage nach Empfang", s. Arx, Barbar.
Adressat, s. Rehm.
Aktien s. Seipp, Stillich.
— -gesellschaften, s. Kleinlogel.
— -handel, s. F. Schmidt.
Andris, H., Versand-Buchführung unter Benutzung von Registerkarten 153
Anspruchsrechte der Versicherungsgesellschaften an die Postverwaltung bei Verlust oder Beschädigung von Postsendungen, s. Illemann.
Archiv, s. Locher.
Arx, A. v., Antwort auf: Zur Klausel: „8 Tage nach Empfang", 179.
— Numerierungsmethode, 122.
Ausführungsbestimmungen, Die neuen, zu dem heutigen Zigarettensteuergesetze, s. Kolb
Außenstände, s. Rheinert.
Ausstellungen nur 8 Tage nach Empfang der Ware, s. Blüthgen.

Balkankrieg, s. Bürklin.
Bank, s. Beigel, Brandt, W., Conrad, Gaum, Hulftegger, Lauinger, Schigut, Werner.
— von England, s. Werner, Philippi.
Barbar, L., Zur Klausel „8 Tage nach Empfang der Ware" 122.
Beeinflussung der Prolongationen durch die Usanceänderungen im deutschen Aktienhandel, s. F. Schmidt.
Befrachtungs- und Schleppgeschäft im Rheinverkehr, s. Diepenhorst.
Behandlung, buchhalterische, von Außenständen, s. Rheinert.
Beigel, R., Wie liest man einen Reichsbank-Ausweis? 47
Berechnung der Zinsen nach Tagen von, in und auf 100, s. Umbehr.
Bergwerksfiskus, Der westfälische, und das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat, s. Kempkens.
Beschädigung von Postsendungen, s. Illemann.
Bestimmung des wahren Zinsfußes von Anleihen, deren Anteile zu einem höheren als dem Nennwerte zur Einlösung gelangen, s. Koeppler.
Betriebstechnik der Haftpflichtversicherung des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins a. G. in Stuttgart, s. Dietrich.
Biedermann, H., Theorie der doppelten Buchhaltung, entwickelt auf Grund der Bilanzgleichung 99.
Blüthgen, Ausstellungen nur 8 Tage nach Empfang der Ware 56.
Brandt, W., Kurs- und Kreditsicherung der Überseebanken 362.
Breymann, A., Tabellenjournal ohne Transportsummen 57.
Briefjournal, s. Redtmann.
Buchführung, s. Biedermann, Breymann, Hummel, Kleinlogel, Meltzer, Oberbach, Rheinert, Rother, Schmid A., Seipp, Singer, Umbehr.
— s. Verbuchung beim Einbringen usw.
— kameralistische, s. Meltzer.
— kaufmännische, doppelte, in einer kommunalen Verwaltung, s. Seipp.
Buchhaltung der Fugger, s. Hummel.
Bürklin, Die wirtschaftlichen Folgen des Balkankrieges 345.
— Die Handelsbeziehungen zwischen dem Deutschen Reich und den Vereinigten Staaten von Amerika 317.
— Reichspetroleum-Monopol 252
— Tüllindustrie 208.

Conrad, W., Scheckbank für Deutschland 115.
— Teuerung und Geldwert 5.

Dekorationsarbeit, s. Hübner.
Diepenhorst, Das Befrachtungs- und Schleppgeschäft im Rheinverkehr 200.
Dieterich, E., Die Betriebstechnik der Haftpflichtversicherung des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins A.-G. in Stuttgart 272.
Diplomkaufleute (Versammlungsbericht), s. Nicklisch.
Dividenden, s. Ecknah.
— -papiere, s. Döring.
Dohm, R., Die Gefahren des Submissionswesens 46.
Döring, R., Entgegnung auf Ecknah (Stückzinsen bei Dividendenpapieren 191.

Ecknah, H., Stückzinsen bei Dividendenpapieren 151.
Elektro-Großindustrie, Deutsche, s. Lauinger.
Einfuhr, Zollfreie, von alten Maschinen und Apparaten, s. Rhode.
Einkaufspraktiken und Verkaufsmethoden der Waren- und Kaufhäuser, s. Fulde.
Entwickelung des Pfandbriefbestandes der deutschen Hypothekenaktienbanken nach dem Zinsfuß von Ende 1906 bis Ende 1911 in handelstechnischer und wirtschaftlicher Hinsicht, s. Stahl.
Export-Markt, s. Schmidt, L. W.

Finanzierungskunst, s. Lauinger.
Finanzorganisation der deutschen Elektro-Großdustrie, s. Lauinger.
Flechtheim, Dr. Entgegnung auf Lotmar, Warenmängel 287.
Folgen, die wirtschaftlichen, des Balkankrieges, s. Bürklin.
Fulde, K., Die Einkaufspraktiken und Verkaufsmethoden der Waren- und Kaufhäuser 376.
Fusion, s. Rheinert.
Fusion, s. Steiner.

Gaum, F., Inkassogeschäft einer Großbank 171.
Gefahren des Submissionswesens, s. Dohm.
Geld und Kapital, s. Hartung.
Geldwert, s. Conrad.
Gewinnvortrag, wie berechnet man den tantiemenfreien richtig? s. Werner, Kleinlogel.
Goldankaufspreise der Bank von England und der deutschen Reichsbank unter besonderer Berücksichtigung der Doppelkronen und Sovereigns, s. Werner.
Grundlage der Zustandsfeststellungen von Wirtschafts- und Betriebsanlagen, s. Paschke.

Haftpflichtversicherung des Allgem. Deutschen Versicherungsvereins a. G. in Stuttgart, s. Dieterich.
Haftung der Post für Nachnahmesendungen, s. Leuckfeld.
Handel mit Aktien, s. Seipp.
Handelsbeziehungen zwischen dem Deutschen Reiche und den Vereinigten Staaten von Amerika, s. Bürklin.
Handelshochschulen, die deutschen, im Jahre 1911/12 und ihr Hauptlehrgebiet: Die Privatwirtschaftslehre, s. Obst.
Handelskammer in der Rechtsprechung des Reichsgerichts und des Kammergerichts, s. Mampe.
Handelspraxis, s. Schmid, A.
Handelswissenschaft und Handelspraxis, s. Schmid, A.
Hartung, H., Geld und Kapital 86.
Hübner, H., Die Organisation der Dekorationsarbeit in Warenhäusern und großen Spezialgeschäften 179.
Hulftegger, Das Notenbankwesen der Vereinigten Staaten Nordamerikas und seine Reform 242, 259.
Hummel, Aug., Buchhaltung der Fugger 268.
Hypothekenaktienbanken, s. Stahl.

Illemann, W., Anspruchsrechte der Versicherungs-

gesellschaften an die Postverwaltung bei Verlust oder Beschädigung von Postsendungen 25.
Inanspruchnahme industriellen Kredites, s. Redtmann.
Inkassogeschäft einer Großbank, s. Gaum.

Kaliwerke und ihr Schicksal, s. Lauinger.
Kapital, s. Hartung.
Kaufhäuser, s. Fulde.
Kempkens, Joh., Der westfälische Bergwerksfiskus und das rhein.-westfälische Kohlensyndikat 307.
Kleinigkeiten, s. Umbehr.
Kleinlogel, O., Ist der „Vortrag auf neue Rechnung" bei Aktien-Gesellschaften usw. tantiemenpflichtig oder tantiemenfrei im Sinne der §§ 237 und 245 des Handelsgesetzbuches? 16, 163.
Kohlensyndikat, Rheinisch-westfälisches, s. Kempkens.
Kolb, A., Die neuen Ausführungsbestimmungen zu dem heutigen Zigarettensteuergesetze 88.
Kollmann, Entgegnung auf Stillich, Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken, 192.
Konkurs, s. Tschierschky.
Konto pro Diversi in den monatlichen Kontokorrent-Abstimmungen, s. Singer.
Kontokorrent-Auszüge, s. Umbehr.
Kontrolle, s. Michel.
— Zweckmäßige, ausgeliehener Apparate und Instrumente, s. Redtmann.
Koeppler, H., Bestimmungen des wahren Zinsfußes von Anleihen, deren Anteile zu einem höheren als dem Nennwerte zur Einlösung gelangen 299.
Korrespondenz, s. Redtmann, Schigut, Umbehr.
Kredit, s. Redtmann.
— -sicherung der Überseebanken, s. Brandt.
Kurs- und Kreditsicherung der Überseebanken, s. Brandt.
Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken, s. Kollmann, Stillich.

Langer, Aus der Praxis des Postrechts 343.
Lauinger, A., Finanzierungskunst 184, 219.
— Die Finanzorganisation der deutschen Elektro-Großindustrie 278.
— Die Kaliwerke und ihr Schicksal 367.
Leuckfeld, G., Haftung der Post für Nachnahmesendungen 301.
Liquidationskasse zu Le Havre, s. Schmidt,F.
Locher, Hans, Über Organisation in Registratur und Archiv.
Lohnzahlung, s. Umbehr.
Lose-Blatt-System, s. Rother.
Lotmar, Warenmängel 239.
„Made in Germany", s. Rehmer.

Mampe, W., Die Handelskammer in der Rechtsprechung des Reichsgerichts und des Kammergerichts 118.
Meltzer, H., Wirkliche oder vermeintliche Schwächen der kameralistischen Buchführung 325.
Michel, V., Portokontrolle 214.

Nachnahmesendungen, s. Leuckfeld.
Neurath, Otto, Sonderrabatte und Reingewinn 14.
Nicklisch, Diplomkaufleute (Bericht über die Tagung des Verbandes der Inhaber von Diplomen deutscher Handelshochschulen) 97.
Notenbankwesen der Vereinigten Staaten Nordamerikas und seine Reform, s. Hulftegger.
Numerierungsmethode, s. Arx, Sachs.

Oberbach, J., Eigenartiges, gefunden bei Buchführungsrevisionen 284.
Obst, G., Die deutschen Handelshochschulen im Jahre 1911/12 und ihr Hauptlehrgebiet: Die Privatwirtschaftslehre 147, 213.
— Verhältnis der Privatwirtschaftslehre zur Volkswirtschaftslehre 357.
Organisation, s. Andris, Dieterich, Fulde, Gaum, Hübner, Lauinger, Locher, Redtmann, Rother, Schigut, F. Schmidt, Werner.
— der Dekorationsarbeit in Warenhäusern und großen Spezialgeschäften, s. Hübner.
— in Registratur und Archiv, s. Locher.

Paschke, G., Grundlagen der Zustandsfeststellung von Wirtschafts- und Betriebsanlagen 227.
Pfandbriefe, s. Stahl.
Petroleummonopol, s. Bürklin.
Pfandbriefbestand der deutschen Hypothekenaktienbanken, s. Stahl.
Philippi, W., Das aktuelle Problem des deutschen Bankwesens 67.
Porges, Carl, Vorteile für die Berechnung der Zinsen nach Tagen von, in und auf 100 59.
Post, s. Leuckfeld.
Post und Adressat, s. Rehm.
Postrecht, s. Langer.
Praxis des Postrechts, s. Langer.
Privatwirtschaftslehre, s. Obst.
Problem, Das aktuelle, des deutschen Bankwesens, s. Philippi.
Prolongation im Aktienhandel, s. F. Schmidt.

Rabattfrage, s. Neurath.
Redtmann, C., Das Briefjournal 246.
— Die Inanspruchnahme industriellen Kredites 26.
— Über systematische Verteilung der Korrespondenz usw. innerhalb Bureau und Werkstatt 28.
— Zweckmäßige Kontrolle ausgeliehener Apparate und Instrumente 213.
Registerkarten, s. Andris, Locher.
Rehm, H., Post und Adressat 73
Rehmer, W., „Made in Germany" 64.
Reichsbank, s. Werner
Reichsbankausweis, Wie liest man? s. Beigel.
Reichspetroleummonopol, s. Bürklin.
Reingewinn, s. Neurath.
Rheinert, Fel., Die buchhalterische Behandlung von Außenständen 91.
— Fusion (Ergänzungen) 175.
Rhode, M., Die zollfreie Einfuhr von alten Maschinen und Apparaten 31.
Rother, Rud., Das Lose-Blatt-System 93.

Sachs, Ferd., Numerierungsmethode 152.
Scheckbank für Deutschland, s. Conrad.
Schigut, R., Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes 138.
Schlepp-Geschäft im Rheinverkehr, s. Diepenhorst.
Schmid, A., Fragenbeantwortung betreffs Amerikan. Buchführung 179.
— Handelswissenschaft und Handelspraxis 1.
Schmidt, F., Die Beeinflussung der Prolongationen durch die Usanceänderung im deutschen Aktienhandel 205.
— Die Liquidationskasse zu Le Havre 41, 79.
Schmidt, L. W., Vom Weltmarkt 158.
— Vom Exportmarkt 124, 183, 217, 250, 288, 314, 349, 382.
Schreiber, O., Entgegnung auf Lotmar, Warenmängel 285.
Schwächen, Wirkliche oder vermeintliche der kameralistischen Buchführung, s. Meltzer.
Seipp, O., Kaufmännische doppelte Buchführung in einer kommunalen Verwaltung 74.
— Usanceänderung im Handel mit Aktien 120.
Singer, H., Das Konto pro Diversi in den monatlichen Kontokorrent-Abstimmungen 312.
Sonderrabatte und Reingewinn, s. Neurath.
Spezialgeschäfte, s. Hübner.
Stahl, W., Die Entwicklung des Pfandbriefbestandes der deutschen Hypothekenaktienbanken nach dem dem Zinsfuß von Ende 1906 bis Ende 1911 in handelstechnischer u. wirtschaftlicher Hinsicht 195.

Steiner, Die Fusion 8.
Stillich, O., Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken 35, 106, 131, 167.
Stückzinsen bei Dividendenpapieren, s. Ecknah, Seipp, Döring.
Submissionswesen, s. Dohm.

Tabellenjournal ohne Transportsummen, s. Breymann.
Tagung des Verbandes der Inhaber von Diplomen deutscher Handelshochschulen, s. Nicklisch.
Tantiemenpflicht bei Aktiengesellschaften, s. Kleinlogel.
Teuerung und Geldwert, s. Conrad
Theorie der doppelten Buchhaltung entwickelt auf Grund der Bilanzgleichung, s. Biedermann.
Tschierschky, S., Der gerichtliche Zwangsvergleich außerhalb des Konkurses 339.
Tüllindustrie, s. Bürklin.

Überseebanken, s. Brandt.
Umbehr, Hugo, Kleinigkeiten 29.
— Kontokorrent-Auszüge 57.
— Winke für die Lohnzahlung 94.
Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes, s. Schigut.
Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken, s. Kollmann, Stillich.
Usanceänderung im deutschen Aktienhandel, s. F. Schmidt, Seipp, Döring, Ecknah.

Verkaufsmethoden der Waren- und Kaufhäuser, s. Fulde.
Verlust von Postsendungen, s. Illemann.
Versand-Buchführung unter Benutzung von Registerkarten, s. Andris.
Versicherungsgesellschaft und Postverwaltung, s. Illemann.
Versicherungsverein, Deutscher, in Stuttgart, s. Dieterich.
Verteilung, Systematische, der Korrespondenz usw. innerhalb Bureau und Werkstatt, s. Redtmann.
Volkswirtschaftslehre, s. Obst.
Vorteile für die Berechnung der Zinsen nach Tagen von, in und auf 100, s. Porges.
„Vortrag auf neue Rechnung" bei Aktiengesellschaften, s. Kleinlogel.

Warenhäuser, s. Fulde, Hübner.
Warenmängel, s. Flechtheim, Lotmar, Schreiber.
Weltmarkt, s. Schmidt, L. W.
Werner, F., Abrechnungsverkehr 293,329.
— Die Goldankaufspreise der Bank von England und der Deutschen Reichsbank unter besonderer Berücksichtigung der Doppelkronen u. Sovereigns 56.
— Wie berechnet man den tantiemefreien Gewinnvortrag richtig? 117.
Winke für die Lohnzahlung, s. Umbehr.

Zigarettensteuergesetz, s. Kolb.
Zinsen, s. Döring, Ecknah, Umbehr.
Zinsfuß von Anleihen, s. Koeppler.
Zoll, s. Rhode.
Zustandsfeststellungen von Wirtschafts- und Betriebsanlagen, s. Paschke.
Zwangsvergleich, gerichtlicher, außerhalb des Konkurses, s. Tschierschky.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, k. k. ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Bankdirektor Dr. GEORG OBST, Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 1 LEIPZIG · APRIL 1912 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

Siehe Rundschau.

In Berlin ist von namhaften Handels- und Industriefirmen ein Deutsch-Brasilianischer Handelsverband gegründet worden.

Der deutsch-türkische Handelsvertrag ist bis zum 25. Juni 1914 verlängert.

Die Rundschau bringt die hauptsächlichsten Bedingungen des nunmehr vorliegenden Einheitskonnossements.

Zwischen Frankreich und Kanada wird von der Compagnie Générale Transatlantique ein Passagier-Dampferverkehr eingerichtet.

Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Von A. Schmid, Wien.

Obwohl der Handel bereits seit mehreren tausend Jahren praktisch betrieben wird, kann erst in den letzten Dezennien von einer wissenschaftlichen Erforschung des Handels und einer wissenschaftlichen Bearbeitung dieses Tätigkeitsgebietes gesprochen werden. Fast die gesamte kaufmännische Literatur sah bis vor wenigen Jahren ihr Ziel darin, den angehenden Jüngern des Handelsstandes handwerksmäßig die wichtigsten Berechnungen, Kontorarbeiten, Korrespondenzen, Buchführungsformen und die Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, des Handels- und Wechselrechtes, der Geographie und Technologie zu lehren. Viele Praktiker und Theoretiker, ja selbst einige hervorragende Fachmänner konnten und können sich nicht vorstellen, daß auch auf kaufmännischen Gebieten Leistungen vollbracht und Ergebnisse erreicht werden können, die über ihre eigenen Kenntnisse und Erfahrungen hinaus gehen. Die ernsten kommerziellen Schriftsteller und tüchtigen Theoretiker mußten ihre Forschungen, Feststellungen und systematischen Verarbeitungen ab ovo beginnen, können daher gegenüber vielen anderen theoretisch schon viel länger bearbeiteten Gebieten nur verhältnismäßig geringe Ergebnisse und Fortschritte aufweisen und haben bei ihrer sehr schwierigen und mühevollen Tätigkeit mannigfache Vorurteile zu überwinden. Die früher teilweise berechtigten Vorurteile gegen die kaufmännische Literatur können nur allmählich beseitigt werden.

Der Praktiker erwirbt sich gewöhnlich die für seine spezielle Tätigkeit erforderlichen Kenntnisse und das hierfür nötige Wissen auf empirischem Wege; er erlangt durch die erworbene Erfahrung die sogenannte Routine, welche ihn zur Ausführung gleichartiger oder ähnlicher Arbeiten befähigt. Der nicht denkende Praktiker arbeitet nach dem so beliebten Schimmel und wird dadurch in den regelmäßig wiederkehrenden Lagen immer gleich richtig oder gleich falsch, wie in den ähnlichen früheren handeln. Auch falsche Schimmel werden oft jahrelang verwendet und genügen dem, der nichts anderes kennt, vollkommen. Da die Gewohnheit und Gleichartigkeit eine unerläßliche Voraussetzung für viele Handelsbeziehungen bildet, scheint das Gebiet des Handels auf den ersten Blick für die Anwendung des Schimmels besonders geeignet zu sein. Und doch ist dem nicht so, wie eine nähere Betrachtung uns lehrt.

Wenn der Praktiker im Handel mit Erfolg tätig sein will, muß er vor allem die vorhergehenden Handelsphasen, die bisherige Entwicklung des Geschäftes, die gegenwärtig bestehenden allgemeinen wirtschaftlichen und speziell kaufmännischen Verhältnisse, die gesetzlichen Bestimmungen, Usancen, die handelspolitische Lage und die tatsächlich begründeten Aussichten kennen, aber auch die Ursachen der gegenwärtigen Preislage verstehen, die

326462

Wirkung seines Eingreifens im voraus beurteilen und im vorhinein berechnen können. Er muß also den erforderlichen Einblick in die Wechselbeziehung von Ursachen und Wirkungen, in sämtliche Kausalverhältnisse des betreffenden Handelsgebietes haben.

Die Wissenschaft stellt sich die gleiche Aufgabe. Sie erforscht, entwirrt und stellt planmäßig und berufsmäßig alle Wechselbeziehungen, Ursachen und Wirkungen sowie die Kausalgesetze des Geschehens auf dem Lebensgebiet, das sie zum Gegenstand ihrer Betrachtung macht, dar. Die Wissenschaften sammeln aber nicht nur das gesamte für ein Tätigkeitsgebiet wichtige oder auch nur in Betracht kommende Material, sie ordnen es, ermöglichen durch den systematischen Aufbau die leichtere und vollkommenere Beherrschung auch sehr schwieriger Materien und verhindern, daß die Arbeit, die Kenntnisse und Erfahrungen auch nur eines einzigen Mitkämpfers mit dessen Ausscheiden aus dem Lebenskampf für die Gesamtheit und die Nachkommen verloren gehen. Die Wissenschaft ermöglicht aber auch, daß unendlich viele strebsame Jünger rascher, leichter und planvoller das Ziel erreichen und ihre Kräfte noch unverbraucht neuen, schwierigeren Aufgaben zuwenden können, während die reinen Praktiker ebenso wie die ersten Theoretiker viel zu viel Zeit und Energie auf die Erreichung und Beherrschung verhältnismäßig einfacher Kenntnisse und Erfahrungen aufwenden müssen und daher so oft für die später an sie herantretenden bedeutend wichtigeren Aufgaben nicht mehr die erforderlichen Kräfte aufbringen, aber auch die Anforderungen der neueren Zeit nicht so leicht erfassen und ihnen nicht mit der wünschenswerten Raschheit zu entsprechen vermögen.

Die Handelswissenschaften haben die gleichartigen Erkenntnisse auf dem Gebiete des Handels zu sammeln und nach durchgreifenden Hauptgedanken in systematische Ordnung zu bringen, wodurch der vielgestaltige Stoff zum wissenschaftlichen Lehrgebäude verarbeitet und nach den allgemein gültigen Forschungsregeln den Gesetzen der Logik gemäß zum System ausgestaltet wird. Die kommerzielle Theorie will im Gegensatze zur Empirie aus den einzelnen Erscheinungen der kaufmännischen Tätigkeit Gruppen und Klassen bilden sowie allgemein giltige Gesetze finden und dadurch die gründlichere und leichtere Beherrschung des kaufmännischen Wissens, die raschere, sichere und umfassendere Erwerbung desselben sowie die richtige Anwendung dieses theoretischen Wissens auf die verschiedenartigsten Fälle der kaufmännischen Praxis ermöglichen. Das ist sicherlich ein großes und hohes Ziel, welches nur sehr langsam und nach Überwindung zahlreicher Schwierigkeiten erreicht werden kann. Auf allen Gebieten menschlicher Tätigkeit werden die Leistungen der Theoretiker häufig vom Empiriker gering geschätzt und doch kann nur die Theorie zwischen scheinbar einander ganz fernstehenden Erscheinungen einen Zusammenhang finden und nachweisen und, wenn die Grundlagen und Grundgesetze einmal sicher festgelegt sind, oft zukünftige Erscheinungen voraussagen und der Praxis neue Mittel und Wege zur Herbeiführung bestimmter Resultate angeben. Eine auf gründlichen Forschungen, richtigen Schlußfolgerungen und wiederholter Erprobung beruhende Theorie muß sich auch in der Anwendung auf die Praxis bewähren. Die nicht selten sich ergebende Nichtübereinstimmung zwischen Theorie und Praxis ist stets darauf zurückzuführen, daß es nicht immer gelingt, die in der Theorie angenommenen Bedingungen für eine spezielle Erscheinung sämtlich zu verwirklichen, und meist ebensowenig möglich ist, Nebeneinflüsse abzuhalten, welche die theoretischen Folgerungen stören, abändern oder sogar hinfällig machen können. Dies gilt in hervorragendem Maße gerade bezüglich der Anwendung der Handelstheorien in der Handelspraxis. Ganz unrichtig wäre es aber zu behaupten, daß es gerade nur für den Handel unmöglich ist, diejenigen Theorien zu finden und zu formulieren, welche sich auch in der Praxis bewähren. Wir müssen uns eben unausgesetzt bemühen, auch alle Nebeneinflüsse zu erforschen und ihre Wirksamkeit bewerten zu lernen. Dies ist viel älteren Wissenschaften noch nicht in dem Ausmaße gelungen, in welchem es für die gesamte Menschheit wünschenswert wäre, wie viel mehr gilt das daher für die so jungen Handelswissenschaften, deren Ergebnisse für alle, welche sie stetig verfolgen, keineswegs entmutigend sind.

Die theoretische Erforschung des Handels hat überdies mit außergewöhnlichen Schwierigkeiten zu kämpfen, welche sich im gleichen Maße für fast kein anderes Wissensgebiet ergeben. Während sich die Natur dem Naturforscher offen und wahrhaft darbietet, ist die kaufmännische Praxis in Wahrung ihres privatwirtschaftlichen Interesses sichtlich bestrebt, gerade wichtige und vorteilhafte Einrichtungen, Ergebnisse oder Erfahrungen möglichst zu verheimlichen, manchmal sogar zu entstellen, um zu verhindern, daß dieselben der Konkurrenz gleichartig zugänglich gemacht werden. Daraus ergeben sich für die handelswissenschaftliche Forschung ungeheure Hindernisse. Es ist nicht nur sehr schwer, das erforderliche Material in der wünschenswerten Reichhaltigkeit zu erlangen, sondern es muß bei seiner Verwertung auch die äußerste Vorsicht beobachtet werden und alles kritisch geprüft werden, wofür dem Theoretiker häufig die notwendigen Spezialkenntnisse mangeln, wodurch unrichtige Ergebnisse nur zu leicht entstehen können. Sehr oft ist es dem Theoretiker ganz unmöglich, ausreichendes und verläßliches Studienmaterial zu erlangen.

Viele Praktiker legen begreiflicherweise den größten Wert darauf, ihre Erfahrungen nur im eigenen Interesse zu verwenden, niemanden Einsicht zu gewähren, und verhindern direkt die Möglichkeit, daß die in einem langen mühseligen Leben errungenen Kenntnisse und Erfahrungen auf die nächste Generation übergehen, damit diese leichter und rascher vorwärts komme.

Und doch dürfen uns auch diese zahlreichen

Schwierigkeiten keineswegs entmutigen. Ist doch eine der ältesten Wissenschaften, die Medizin, welche seit Jahrtausenden gepflegt wird und für die Menschen die weitaus größte Bedeutung hat, noch in überaus zahlreichen Einzelfällen relativ unsicher. Trotzdem uns allen dies bekannt ist, rufen wir, wenn wir krank werden, wissenschaftlich gebildete Ärzte, keine Empiriker, und warten auch nicht, bis die Physiologie und Pathologie die letzten Rätsel gelöst hat. Wie viele gute und schlechte Witze muß sich auch heute die theoretische Meteorologie gefallen lassen, und trotzdem errichten wir meteorologische Anstalten und Seewarten, versenden täglich Wetterprognosen, obwohl wir wissen, daß der Prozentsatz von Fehlprophezeihungen noch sehr groß ist. Die Landwirtschaft und Seeschiffahrt haben selbst diese nicht immer zuverlässigen Prognosen schätzen gelernt.

Auch bezüglich der Handelswissenschaften dürfen wir nicht aus der Möglichkeit wissenschaftlicher Fehlschlüsse die Folgerung ableiten, daß die Praxis auf die Dienste der Wissenschaft verzichten soll. Der wissenschaftlich gebildete Kaufmann muß vielmehr auch in seinem Verhältnis zur Handelswissenschaft zum denkenden Praktiker erzogen werden, der in keinem Falle das wissenschaftliche Rezept blind anwendet. Ein solcher Praktiker muß vielmehr vorher untersuchen, ob alle vorhandenen Voraussetzungen den in der Theorie angenommenen Bedingungen vollständig entsprechen. Er muß selbst durch seine Tätigkeit zum praktischen Erfolg beitragen. Worin besteht aber wieder diese Tätigkeit? Doch nur in der Erforschung aller vorhandenen Voraussetzungen und Nebenumstände, in der systematischen Verarbeitung derselben zu richtigen Schlußfolgerungen, in der richtigen Herbeiziehung und Anwendung der theoretischen Grundsätze sowie in der richtigen und zweckentsprechenden Durchführung der theoretischen Ergebnisse in der Praxis. Zu dieser methodischen und systematischen Tätigkeit will und soll gerade die wissenschaftliche Ausbildung erziehen, so daß sie in richtiger Anwendung auch für den kaufmännischen Praktiker die ideale Vorbildung darstellt.

Ebenso wie die meisten kaufmännischen Lehrbücher versuchten, dem Lernenden die Kenntnisse in handwerksmäßiger Weise beizubringen, haben auch die meisten Handelsschulen diese Unterrichtsform gepflegt und konnten die wissenschaftliche Erforschung des Handels nicht auch noch zu ihren anderen mannigfachen und anstrengenden Aufgaben übernehmen.

Von den erst ein Dezennium bestehenden Anstalten, die sich die Pflege der Handelswissenschaften und die wissenschaftliche Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses zur Aufgabe gestellt haben, kann nicht erwartet werden, daß sie innerhalb dieses kurzen Zeitraumes schon für die Handelspraxis besonders wichtige und richtunggebende Resultate aufweisen, denn sie befinden sich noch sämtlich im Versuchsstadium und beschäftigen sich oft vorzugsweise mit der Pflege bereits anerkannter Wissenschaften, weil begreiflicherweise dadurch rascher, sicherer und leichter ihr wissenschaftlicher Ruf und ihr Ansehen begründet wird als durch die vorwiegende Pflege der Handelswissenschaften. Solche Anstalten erreichen daher auch verhältnismäßig bald die Anerkennung der gelehrten Fachkreise, während die tatsächliche Wertschätzung seitens der kaufmännischen Praxis nicht im gleichen Maße erlangt werden kann. Dieses wichtigste Ziel darf aber nicht außer Acht gelassen werden, wenn diese Anstalten die werktätige und dauernde Förderung der Praxis erringen wollen. Daher können sich die Handelsschulen in Ländern, die über viele angesehene Hochschulen für andere Wissensgebiete, aber über wenige gute Handelsmittelschulen verfügen, viel rascher und leichter geltend machen, als in denjenigen Staaten, in denen zahlreiche gute Handelslehranstalten mittleren und unteren Grades bestehen, und in welchen daher die Kaufleute von den Handelshochschulen praktisch höher und besser vorgebildete Hilfskräfte verlangen, die sich vor allem praktisch verwendbarer erweisen als die bisher von den Handelsmittelschulen bezogenen jungen Kaufleute. In solchen Ländern müssen die Handelshochschulen daher ihren Hörern eine viel intensivere und höhere praktische kaufmännische Ausbildung neben der höchst möglichen theoretischen Bildung vermitteln, während sich die gleichartigen Anstalten in den anderen Staaten fast ausschließlich mit der Entwicklung und Vermittlung der Theorie befassen und die praktische Ausbildung sogar ziemlich vernachlässigen können, ohne in ihrem Ansehen eine erhebliche Einbuße erleiden zu müssen. Diese Tatsachen findet man bei eingehenden vergleichenden Studium über die kaufmännischen Bildungseinrichtungen der Kulturstaaten bestätigt.

Der junge Kaufmann hat aber auch in der allerersten Zeit seiner Laufbahn selbst beim besten Willen und hervorragenden Fähigkeiten oft gar keine Gelegenheit, die auf der Handelshochschule erlangten mannigfachen und gründlichen Kenntnisse anzuwenden. Gerade für die Anforderungen in der ersten Zeit der praktischen kaufmännischen Betätigung vermag eine gut eingerichtete mittlere oder niedere Handelsschule schon infolge der Organisation, des Schülermaterials, des Frequenzzwanges, des Drilles und anderer der Mittelschule charakteristischer Eigentümlichkeiten unstreitig zweckentsprechender vorzubereiten als die Handelshochschulen, während die Vorteile des Hochschulstudiums meist gerade umgekehrt erst in der späteren praktischen Tätigkeit erkennbar werden.

Trotz und neben allen Wissenschaften wird es auch immer eine echte und wahre Kunst des Schaffens und praktischen Gestaltens geben, die durch die Wissenschaft keinesfalls verdrängt oder ersetzt werden soll und kann. Ein mit kaufmännischen Fähigkeiten und Talenten ausgestatteter Mann wird an der passenden Stelle sicher auch ein tüchtiger Kaufmann werden. Eine zweckmäßige wissenschaftliche Aus- und Durchbildung wird ihm dies aber nicht nur erleichtern, sondern seine Fähigkeiten und

Talente erweitern, schärfen und vertiefen, wodurch sich ihm größere und weitere Chancen eröffnen. Es kann allerdings nicht geleugnet werden, daß die handelswissenschaftliche Ausbildung vorderhand häufig eine falsche Richtung einschlägt, indem sie nicht in der kaufmännischen, sondern vorwiegend in staatswissenschaftlicher, rechtswissenschaftlicher oder sogar fast ausschließlich allgemein bildender Richtung erfolgt, worauf in erster Linie die Klagen über die geringere Verwendbarkeit wissenschaftlich gebildeter Kaufleute, über den bei solchen nicht selten zu findenden Mangel an Berufsfreudigkeit, sowie über die häufige Fahnenflucht so falsch herangebildeter junger Leute zurückzuführen sind.

Im Bergbau, in der Landwirtschaft und in der Industrie hat man bereits die großen Vorteile der theoretischen Erforschung und Bearbeitung, der wissenschaftlichen Erfassung und Ausbildung erkannt. Auf diesen Gebieten sind unzählige Fortschritte und wichtige Ergebnisse für die Praxis, die dadurch enorme Erfolge erringen oder unabsehbaren Schaden abwenden konnte, der wissenschaftlichen Forschung und Lehre zu verdanken, wovon man sich beim Beginn der Pflege dieser Wissenschaften gar keine Vorstellung machen konnte. Warum sollte es bei einer so umfassenden und die Geisteskräfte anerkanntermaßen besonders in Anspruch nehmenden Tätigkeit, wie sie der Handel erfordert, anders sein?

Zwischen der Wissenschaft und der Praxis bestehen auf allen Gebieten menschlicher Tätigkeit mannigfache Wechselbeziehungen, welche gegenseitig anregend, fördernd und erfolgbringend wirken können, wenn sie entsprechend verwertet werden. Diese Wechselbeziehungen auch für den Handel zu erforschen, herzustellen und zu verwerten, erscheint als eine wichtige Kulturaufgabe für alle beteiligten Kreise.

Sollen die Handelswissenschaften rascher vorwärts schreiten und für die kaufmännische Praxis wertvolle Errungenschaften aufweisen können, so müssen sie sich einerseits einer größeren Förderung und Unterstützung seitens der Praxis erfreuen und andererseits müssen die Theoretiker sich ausschließlich mit dem Gegenstande selbst, dem Handel und seinen Zweigen, in gründlicher und systematischer Weise beschäftigen.

Die kaufmännische Praxis muß der Forschung möglichst zahlreiches, verläßliches und modernes Material zur Verfügung stellen, die Veröffentlichung empfehlenswerter oder vorteilhafter Einrichtungen ermöglichen und gestatten, sowie die wissenschaftliche Weiterentwicklung durch ein entsprechendes Interesse formeller und materieller Natur fördern.

Die kaufmännische Wissenschaft muß bestrebt sein, vor allem möglichst viel Detailmaterial zu erlangen und zu veröffentlichen, Spezialforschungen zu pflegen und die Einzelerscheinungen zu Reihen zu vereinigen, die gemeinsamen Grundsätze, aufzusuchen, genau festzustellen und zu erproben, sowie der Praxis die Möglichkeiten, Formen und Arten der Anwendung der theoretischen Ergebnisse vorzuzeigen und die richtigen Schlußfolgerungen daraus zu ziehen. Auch alle Hilfswissenschaften und die Erforschung der Beziehungen, Wechselwirkungen und Grenzen gegenüber den andern Wissenschaften bedingen die intensivste Pflege, um eine harmonische Weiterentwicklung der Handelswissenschaften zu verbürgen. Alle auf diesen Gebieten wissenschaftlich arbeitenden Fachmänner sollten sich stets bemühen, eine möglichst klare, einfache und verständliche Sprache zu führen, damit ihre Forschungen und Lehren auch von allen Praktikern verstanden, gewürdigt und verwertet werden können, wodurch die Wechselbeziehungen zwischen Handelswissenschaft und Handelspraxis viel intensiver, fruchtbarer und ausgedehnter gestaltet werden können, als wenn sich die Theoretiker sichtbar bemühen, alles möglichst unklar, kompliziert und schwer verständlich darzustellen, um schon äußerlich durch unnötig kunstvolle Definitionen und schwerfälligen Stil die Wissenschaftlichkeit zu dokumentieren. Ebenso unrichtig ist es, wenn die Handelswissenschaften die Tendenz des Handels, die Grundlagen und Absichten desselben willkürlich verändern, um bestimmte Schlußfolgerungen zu erreichen oder dem Handel und seinen Wissenschaften ein höheres Ansehen zu verleihen. Dabei soll gewiß nicht verkannt werden, daß alle diese Theoretiker von den besten Absichten geleitet werden.

Die Vorteile der mannigfachen Wechselbeziehungen werden selbstredend erst nach Jahren in die Erscheinung treten und praktisch allgemein fühlbar werden. Der einzelne Praktiker aber wird oft schon durch eine einzige Mitteilung, Veröffentlichung oder Lehre zur Initiative in einer bestimmten Richtung, zu einer vorteilhafteren Einrichtung oder Durchführung, zu erweiterter Tätigkeit und größerer Spezialisierung, zum Ausharren auf einem beschrittenen Wege oder zum Verlassen desselben angeregt und in dieser Hinsicht gefördert und bestärkt werden, wodurch sich für ihn große Vorteile ergeben oder ihm Nachteile und Schaden erspart werden können. Ebenso kann der Theoretiker durch die Praxis zahllose Anregungen und Förderungen erhalten, die Erprobung seiner Theorien durchführen und diese dadurch erweitern, genauer und richtiger gestalten.

Wenn die kaufmännischen Wissenschaften unausgesetzt zweckmäßig weiterentwickelt und spezialisiert werden, lernt die kaufmännische Praxis nicht nur vorteilhafte Betriebseinrichtungen, zeit- und kraftsparende Maßnahmen und Institutionen, moderne Arbeitsweisen, geschickte Ausnützung sich bietender Chancen, wertvolle Erfahrungen anderer Kaufleute aus ähnlichen oder früheren Operationen, wichtige Fortschritte der Konkurrenz und andere für die Geschäftsdurchführung bedeutsame Tatsachen vor allem mit dem geringsten Zeitaufwande — nämlich durch Lektüre — kennen, sondern wird auch von allen Beziehungen des kaufmännischen Betriebes zur Volks- und Staatswirtschaft, zur Produktion und Industrie, zu den anderen Erwerbszweigen, zur Gesetzgebung und Verwaltung, zu den übrigen kaufmännischen Betrieben, zum Handel und Be-

darf des Auslandes und in vielfacher anderer Richtung rasch, genau und sicher unterrichtet. Die kaufmännische Praxis wird nach entsprechender Entwicklung der Handelswissenschaften beim Auftauchen gewisser Symptome die weiteren Folgen wenigstens teilweise voraussehen und auf Grund dieser Voraussicht verlässlicher disponieren können.

Die Handelswissenschaften dagegen erhalten durch die kaufmännische Praxis die Grundlagen für die Forschungen, die Anregung zu Spezialforschungen, zur Schaffung und Erweiterung des Lehrgebäudes, die Möglichkeit der Erprobung der gefundenen Grundsätze, Lehrsätze und Einrichtungen, die Befriedigung, eine wirtschaftlich wichtige Betätigung zu entfalten und an dem allgemeinen Fortschritt der Menschheit wirksam mitzuarbeiten, sowie eine zahlreiche und wertvolle Mitarbeiterschaft für die Weiterentwicklung der Handelswissenschaften.

Durch die stetige Wechselbeziehung zwischen Theorie und Praxis werden mit der Zeit neue Spezialwirtschaftswissenschaften und Hilfswissenschaften entstehen, welche wieder ihrerseits befruchtend auf die älteren Wissenszweige und auf die Handelspraxis einwirken werden.

Die Wechselbeziehungen zwischen Handelswissenschaft und Handelspraxis zu erforschen, zu pflegen und die Verwertung der Ergebnisse für beide Gebiete zu ermöglichen und zu erleichtern, bildet die spezielle Aufgabe dieser Zeitschrift. Sie ist daher in gleicher Weise auf die Mitwirkung und Förderung der theoretischen wie der praktischen Kreise angewiesen, in deren Interesse es auch liegt, daß sie die übernommene Aufgabe gewissenhaft, in möglichst umfassender und gründlicher Weise zu erfüllen vermag.

Teuerung und Geldwert.

Von Walter Conrad, Berlin.

Es ist eine allgemein bekannte Tatsache, daß fast alle Warenpreise in den letzten Jahren eine beträchtliche Steigerung erfahren haben, ganz besonders die Lebensmittelpreise. Wenn auch einzelne Handelsartikel Preisrückgänge zu verzeichnen haben, so spricht das nicht gegen die Berechtigung der Annahme einer allgemeinen Teuerung. Die Erleichterung der Produktion durch technische Erfindungen, die Verringerung des Konsums, die Erschließung weiter Gewinnungsgebiete durch die Verbesserung der Verkehrsmittel und eine ganze Reihe anderer Momente können den Preis einzelner Warengattungen erheblich sinken lassen auch in einer Zeit, die sonst durch allgemein steigende Preise charakterisiert wird. Von den einzelnen Preisrückgängen, die auch gegenwärtig zu verzeichnen sind, muß daher bei Betrachtung der Gesamtsituation abgesehen werden.

Diese Universalität der Erscheinung, ferner die Tatsache, daß nicht einzelne Länder nur von der Teuerung betroffen sind, sondern die gesamte Kulturwelt[1]) und schließlich der Umstand, daß die Erscheinung nicht nur vorübergehend ist, sondern ein Stadium einer allmählichen, sich über mehr als ein Jahrzehnt erstreckenden Entwicklung darstellt, diese drei Charakteristika der gegenwärtigen Teuerung legen die Vermutung nahe, daß die Preissteigerungen nicht in den Produktions- und Absatzverhältnissen der einzelnen Waren ihre letzte Begründung finden, sondern daß ein oder mehrere Gründe von umfassender Tragweite, die außerhalb der einzelnen Warenmärkte zu suchen sind, das Preisbild des Gesamthandels verschoben haben.

Diejenige Erklärung für diese Erscheinung, auf die man namentlich in der Tagespresse immer wieder stößt, ist das Schlagwort vom „Sinken des Geldwertes". Nun ist aber der Begriff Geldwert sehr verschiedener Deutung fähig. Conrad[1]) und Lexis[2]) verstehen — und das ist wohl als die herrschende Ansicht der Wissenschaft anzusehen — unter Geldwert schlechthin die Tauschkraft des Geldes. Kann man den Wert einer Ware heutzutage kaum noch anders als mit Hilfe einer Relation zum Gelde feststellen, so liegt es füglich nahe, den Wert des Geldes umgekehrt aus seiner Relation zu den Waren zu erkennen. Setzt man aber Geldwert gleich Tauschwert des Geldes, so enthält die Äußerung, daß der Geldwert gesunken ist, keine Erklärung für die Warenpreissteigerung, sondern lediglich eine Umschreibung dieser Tatsache. Ein Fallen oder Steigen der Tauschkraft des Geldes läßt sich nur aus dem Verhältnis des letzteren zur Gesamtheit aller Güter, deren Wert mit Geld gemessen werden kann, ablesen. Verschiebt sich dieses Verhältnis derart, daß der Summe aller umzusetzenden Waren eine größere Summe Geldes gegenübersteht als bisher, so muß man von einem Sinken der Kaufkraft des Geldes sprechen. Der Überschuß an Geld bedingt indirekt ein Anziehen der Warenpreise, weil er die Nachfrage nach Waren naturgemäß erhöht. Mit einer Geldeinheit wird man dann also nur ein geringeres Maß von Waren erhandeln können als in Zeiten, in denen einem gleichen Warenvorrat ein geringerer Geldvorrat gegenübersteht. Umgekehrt bedingt eine Erweiterung der umzusetzenden Gesamtwarenvorräte bei unverändertem Geldbestande eine Steigerung des Tauschwertes des Geldes. Hierbei ist Geld selbstverständlich immer im weitesten volkswirtschaftlichen Sinne verstanden, so daß unter diesen Begriff alle mit einem Währungsnominale ausgestatteten Zahlungsinstrumente, auch die Geldsurrogate, zu subsumieren sind. Ohne diese sogenannte Quantitätstheorie, die neuerdings von verschiedenen Seiten bekämpft wird (Conrad, a. a. O.

[1]) Eine offizielle Statistik hat für die Vereinigten Staaten von Amerika eine durchschnittliche Preissteigerung aller Waren in Höhe von 26% von den Durchschnittspreisen der neunziger Jahre ausgehend bis zum Jahre 1910 konstatiert. Für Deutschland wird die Preiserhöhung der Hauptlebensbedürfnisse in der Zeit von 1895 bis 1908 auf 27% geschätzt, während das kanadische Arbeitsdepartement vom Durchschnitt der neunziger Jahre bis 1910 eine 40%ige Preissteigerung berechnet.

[1]) Conrad, Grundriß der politischen Ökonomie. Bd. I. S. 80.

[2]) Lexis in Schönbergs Handbuch der politischen Ökonomie. Bd. I. S. 340.

S. 80), die jedoch auf streng mathematische Überlagerung basiert, würde mit dem volkswirtschaftlichen Begriff „Geldwert" nicht viel anzufangen sein.

Andererseits wird der Geldwert vielfach an den Preisschwankungen des Materials des Währungsgeldes, also des Metalls, gemessen, und zwar in der Weise, daß aus einem Sinken des Metallpreises auf ein Sinken des Geldwertes geschlossen wird. Der aus solchen Erwägungen sich ergebende Begriff Geldwert ist für die rein volkswirtschaftliche Betrachtung der Warenpreisentwicklung indes nicht zu verwenden. Er kann lediglich für währungstechnische Untersuchungen von Belang sein. Er umspannt einen viel engeren Kreis von Zahlungsmitteln als der zuvor erörterte Begriff. Der effektive Wert der Goldmünze kann naturgemäß nur nach dem Werte ihres Materials bestimmt werden, der Wert des Geldes im volkswirtschaftlichen Sinne, des Zahlungsvermittlers von verschiedenartiger Gestalt, aber nur, indem man seine Leistungen im Zahlungsvermittlungsprozeß beobachtet, d. h. sein Verhältnis zur Gesamtheit der Güter, durch deren Umsatz eine Zahlungsvermittlung erforderlich wird. Greift man aber nur die Relation des Geldes zum Wert des Metalls, das doch auch nur eine lediglich mit Geld zu messende Ware darstellt, heraus, um die Bewegungen des volkswirtschaftlichen Geldwertes zu erkennen, so muß das Ergebnis der Untersuchung ebenso fehlerhaft werden, als wenn man den Geldwert aus dem Wertverhältnis des Geldes zu irgendeinem einzelnen anderen Gut bestimmen will, etwa zur menschlichen Arbeit, wie Adam Smith, Ricardo und Marx.

Gleichwohl ist nicht zu verkennen, daß, rein theoretisch betrachtet, zwischen der Entwicklung der Metallproduktion und den sich aus ihr ergebenden Schwankungen des Metallpreises einerseits und der Entwicklung des Geldwertes (im Sinne von Tauschkraft) andererseits gewisse indirekte Beziehungen bestehen. Eine reichlichere Produktion von Metall und im Zusammenhang damit ein Sinken des Metallpreises müßte in der Theorie eine Vermehrung nicht nur des geprägten Geldes sondern auch der sich auf den Wertzeichen mit immanentem Werte aufbauenden papiernen Zahlungsmittel nach sich ziehen. Eine solche Vermehrung des Geldes im weitesten Sinne würde dann folgerichtig eine Verringerung der Tauschkraft des Geldes zur Folge haben.

Solchen Überlegungen bringen eine Reihe von Nationalökonomen neuerdings viel Sympathie entgegen, so Eulenburg, Myrbach und Ashley. Sie glauben, eine tatsächliche Goldentwertung zu erkennen, der sie das Sinken des Geldwertes und die allgemeine Steigerung der Warenpreise wenigstens zu einem erheblichen Teil zuschreiben. Die Ergebnisse der Weltgoldproduktion sind seit einer langen Reihe von Jahren, von kleinen Schwankungen abgesehen, in ständigem Steigen begriffen, was teils auf die intensivere Ausbeutung der Minen, teils auf die Zunahme der Ergiebigkeit einzelner Fundstellen, in der Hauptsache jedoch auf die fortgesetzte Vermehrung der Minen zurückzuführen ist. Die nachstehende Übersicht möge hiervon ein Bild geben:

Goldproduktion der Welt in Tonnen[1]).

1895	299	1903	493
1896	304	1904	523
1897	355	1905	572
1898	432	1906	606
1899	462	1907	621
1900	383[2])	1908	667
1901	392[2])	1909	684
1902	446	1910	685

Diese Steigerung der Goldgewinnung, so behauptet man, stehe in keinem Verhältnis zu der Vergrößerung des Goldbedarfs, die sich aus der Bevölkerungszunahme ergibt, zumal der Surrogatzahlungsverkehr sich mehr und mehr ausbreite und somit das Anwachsen des Goldbedarfs verlangsame. Übersteigt aber der Zufluß von Neugold die Bedürfnisse des Verkehrs, folgert man weiter, so müsse der Vorrat an Währungsgeld derart steigen, daß nur eine Steigerung der Warenpreise den unausbleiblichen Ausgleich bringen könne. Da nun aber tatsächlich die Warenpreise sich seit vielen Jahren in steigender Richtung bewegen, so glaubt man logisch zu verfahren, wenn man das Sinken der Kaufkraft des Geldes auf die Steigerung der Goldproduktion zurückführt.

Gegen die Zuverlässigkeit dieses Indizienbeweises sprechen jedoch folgende Argumente:

Wirkte die Zunahme der Goldproduktion tatsächlich im Sinne einer Geldentwertung, so müßte ihre nächste Konsequenz eine sich in den Preisen am Goldmarkt kundtuende beträchtliche Entwertung des Rohgoldes sein, eine Tatsache, die bis jetzt, von unbedeutenden Schwankungen abgesehen, nicht eingetreten ist.

Preise für Barrengold am Londoner Markt im Jahresdurchschnitt (auf Grund wöchentlicher Notierungen).

per oz. St.

	sh	d		sh	d
1895	77	9.010	1903	77	10.090
1896	77	9.983	1904	77	9.923
1897	77	11.216	1905	77	9.440
1898	77	10.466	1906	77	9.921
1899	77	9.270	1907	77	9.493
1900	77	9.908	1908	77	10.196
1901	77	9.832	1909	77	9.337
1902	77	9.188	1910	77	9.103

Eine das Bedürfnis übersteigende Golderzeugung müßte ferner den Währungsgeldvorrat der Goldwährungsländer und damit die Summe der verfügbaren Zahlungsmittel überhaupt derart steigern, daß sich ein gewisser Überfluß daran in den Verhältnissen des Geldmarktes, d. h. vor allen Dingen in der Gestaltung der Zinssätze ausprägen würde. Auch das ist nicht der Fall. Die Schwankungen der durchschnittlichen Zinssätze beispielsweise am deutschen, französischen, englischen und österreichischen Markt sind in der Hauptsache durch das regelmäßige Auf und Ab der Konjunktur bestimmt. Im Überblick der Jahre 1895 bis 1910 ist keine beachtenswerte Veränderung eingetreten:

[1]) Nach den Berichten des amerikanischen Münzdirektors.
[2]) Folgen des südafrikanischen Krieges.

Durchschnittliche Höhe der Diskontsätze in Prozent.

	Deutschland		Frankreich		England		Österreich	
	Offiz. Disk.	Markt-Disk.	Offiz. Disk.	Markt-Disk.	Offiz. Disk.	Markt-Disk.	Offiz. Disk.	Markt-Disk.
1895	3.14	2.01	2.10	1.63	2.—	0.81	4.30	4.07
1896	3.66	3.04	2.—	1.83	2.48	1.52	4.09	3.85
1897	3.81	3.08	2.—	1.96	2.63	1.87	4.—	3.68
1898	4.27	3.55	2.20	2.12	3.25	2.65	4.16	3.94
1899	5.04	4.45	3.06	2.96	3.75	3.29	5.04	4.74
1900	5.33	4.41	3.25	3.17	3.96	3.70	4.58	4.34
1901	4.10	3.06	3.—	2.48	3.72	3.20	4.08	3.65
1902	3.32	2.19	3.—	2.43	3.33	2.99	3.55	2.72
1903	3.84	3.01	3.—	2.78	3.75	3.40	3.50	3.01
1904	4.22	3.14	3.—	2.19	3.30	2.70	3.50	3.14
1905	3.82	2.85	3.—	2.10	3.01	2.66	3.70	3.32
1906	5.15	4.04	3.—	2.72	4.27	4.05	4.33	4.12
1907	6.03	5.12	3.46	3.40	4.93	4.53	4.90	4.68
1908	4.76	3.52	3.04	2.25	3.01	2.31	4.28	3.86
1909	3.93	2.87	3.—	1.79	3.10	2.31	4.—	3.33
1910	4.35	3.54	3.—	2.44	3.72	3.18	4.19	3.76

Wenn überhaupt eine Veränderung der Zinssätze in dem angegebenen Zeitraum konstatiert werden soll, so kann es sich nur um eine geringe Steigerung handeln. Eine Geldentwertung aber, die die Veranlassung zur Steigerung der Warenpreise sein sollte, hätte sich unbedingt in einem Sinken der Zinssätze für kurzfristigen Kredit darstellen müssen.

Diese Argumente sprechen deutlich gegen die Annahme, daß die Steigerung der Warenpreise zu einem wesentlichen Teil auf die starke Zunahme der Goldproduktion zurückzuführen sei. Nun ist aber tatsächlich die Goldproduktion in wesentlich schnellerem Tempo gewachsen als die Bevölkerungsziffern. Ebenso haben sich die Gesamtgoldbestände, deren Kenntnis freilich auf unsicheren Schätzungen beruht, und auch die sogenannten sichtbaren Goldbestände, die annähernd das Tempo des Anwachsens der Gesamtbestände spiegeln dürften, freilich in stärkerer Progression vermehrt als die Bevölkerungszahl. Damit ist aber nicht dargetan, daß die Zunahme der Goldbestände den Bedarf überstiegen hätte. Infolgedessen ist die Frage zu beantworten, wo denn die jährlichen Mehrerträgnisse der Produktion geblieben sind, soweit ihre Absorbierung nicht durch die Zunahme der Kopfzahl der Menschheit zu erklären ist. Auf diese Frage hat Helfferich eine einleuchtende Antwort gegeben: Durch den Übergang immer zahlreicherer Staaten zur Goldwährung und den Ausbau der jungen Goldwährungssysteme müssen notwendigerweise derartig große, auch nicht annähernd zu schätzende Summen Goldes aus den alten Goldwährungsländern abgeflossen sein, daß der Zugang der Neuproduktion im besten Falle ausgereicht haben dürfte, die entstandenen Lücken und die durch die Vermehrung der Bevölkerung bedingten Neubedürfnisse zu decken. Überdies ist zu bedenken, daß mit dem Anwachsen der Bevölkerung nicht nur die Notwendigkeit zur Vermehrung der Zahlungsmittel dringlich wird, sondern auch das Maß des industriellen Goldverbrauchs und selbst die Verlust- und Vernichtungsquote immer größer wird.

Ferner ist nicht zu bestreiten, daß die fortgesetzte Verfeinerung unserer Produktionsmittel, die Ausdehnung und technische Ebenung der Verkehrswege zwar für gewöhnlich keine Verteuerung, sondern in der Regel eine Verbilligung der Produktion bedingen, die freilich oft erst nach längerer Zeit eintritt, dafür aber die Summe der der Produktion indirekt dienstbaren Kapitalien und damit den Goldbedarf beträchtlich erhöhten.

Wenn man nun aber die Entwicklung der Goldproduktion als Ursache der Warenpreissteigerung nicht anerkennt, so muß man sich nach anderen Gründen für diese nicht zu negierende Tatsache umsehen. Diese sind denn auch unschwer zu finden, wenn man nach ihnen auf Seiten der Waren anstatt auf Seiten des Geldes forscht.

Im Rahmen dieser kurzen Betrachtung lassen sich Beweise für die Richtigkeit der nachstehend bezeichneten Gründe natürlich nicht beibringen. Gleichwohl dürfte es sich lohnen, diese Beweise, die nur unter Benutzung eines umfangreichen statistischen Apparats möglich sind, bei anderer Gelegenheit zu versuchen.

Von diesen Gründen für die Warenpreissteigerung sollen nur die hauptsächlichsten hier andeutungsweise aufgeführt werden. Sie hängen alle mit der Ausbreitung der wirtschaftlichen Kultur über die rückständigen Gebiete der Erde und ebenso stark mit der kulturellen Verfeinerung der alten Kulturländer zusammen. Lediglich die Zunahme der Bevölkerung, die in demselben Sinne wirkt, fällt aus diesem Rahmen heraus.

Das Anwachsen der Kopfzahl der Erdbewohner muß direkt im Sinne einer Warenpreissteigerung wirken, soweit es nicht gelingt, die Steigerung der Warenproduktion auf gleicher Höhe zu halten. Natürlich wird die Produktion in gewissem Maße schon durch die Vermehrung der Arbeitskräfte, die ihr infolge der Bevölkerungszunahme dienstbar gemacht werden können, wachsen. Diese Steigerung der Produktion kann indes nicht alle Lebensbedürfnisse umspannen. Die quantitative Beschränkung zahlreicher Rohmaterialien, die Unmöglichkeit einer fortgesetzten Ausdehnung der Rohkulturen (beispielsweise des Ackerbaus, der Viehzucht usw.) und vor allen Dingen die im großen ganzen unveränderliche Begrenztheit des Grund und Bodens, der nur durch die Urbarmachung von Neuland hier und da einen mäßigen Zuwachs erfahren kann, setzen der Produktionserweiterung nach verschiedenen Richtungen hin unverrückbare Grenzen. Insbesondere die durch die Bevölkerungszunahme bedingte fortgesetzte Wertsteigerung des Grund und Bodens muß die Indexziffern der Warenpreise allmählich in steigender Richtung verschieben.

Die mit dem allgemeinen kulturellen Fortschritt zusammenhängenden Ursachen der Warenpreiserhöhung, die namentlich in Zeiten intensiveren Aufschwungs wie den gegenwärtigen am deutlichsten zutage treten müssen, sind zahlreich. In erster Linie ist zu bedenken, dass mit der Ausdehnung der Kultur auf Länder, in denen zuvor

primitivere Verhältnisse geherrscht haben, der Bedarf namentlich nach verarbeiteten Produkten fast in jeder Hinsicht außerordentlich wachsen muß. Gerade in unserer Zeit der kolonialen Expansion und der durch die Verbesserung der Verkehrsmittel ermöglichten engeren Fühlungnahme zu fernen halb- oder unkultivierten Ländern, dürfte diese Beeinflussung der Warenpreise nicht zu unterschätzen sein.

Mit der Verfeinerung der Kultur geht ferner ohne Zweifel eine Komplizierung der Bedürfnisse Hand in Hand, die eine intensivere Beanspruchung der Rohmaterialen zum Zwecke vielseitigerer Verarbeitung und dadurch eine Preissteigerung derselben nach sich ziehen muß.

Schließlich wirkt auch die formale Verfeinerung der Produktions- und Handelsorganisationen, die ständig zunehmende Trust- und Syndikatsbildung, zum Teil unabhängig von den eigentlichen Produktionsverhältnissen auf eine Steigerung der Warenpreise oder eine gewaltsame Unterdrückung natürlicher Preisrückgänge ein.

Es würden sich ohne Zweifel noch eine ganze Reihe weiterer Argumente für die Teuerung auf Seiten des Warenverkehrs finden lassen. Die angeführten mögen indes genügen. Sie sind in ihren Wirkungen von solcher Kraft, daß sich durch sie die Warenpreisentwicklung erklären läßt, ohne daß man zu der gegenwärtig unhaltbaren Annahme einer Goldentwertung seine Zuflucht nehmen müßte.

Die Fusion.

Von C. Steiner, Dresden.

Unter Fusion versteht man im gesetzlichen Sinne die Vereinigung, besser Verschmelzung, einer Aktiengesellschaft mit einer anderen oder mit einer Kommanditgesellschaft auf Aktien. Anstatt der zwei Rechtssubjekte ist nach der Fusion nur noch eins vorhanden.

Im wirtschaftlichen Sinne ist die Fusion schon gegeben, wenn überhaupt sich zwei geschäftliche Unternehmen miteinander verschmelzen, also gleichviel, welcher Art sie sind und wie die Verschmelzung geschieht.

Als Merkmal der gesetzlichen Fusion gilt, daß die fusionierende (aufnehmende) Gesellschaft die andere als Ganzes aufnimmt und dagegen Aktien ihrer eigenen Gesellschaft als Entgelt gewährt. Die fusionierte (übertragende) Gesellschaft geht unter, während die fusionierende ihren Betrieb erweitert.

Erwirbt eine Aktiengesellschaft sämtliche Aktien einer anderen durch Ankauf, so daß diese andere aber ihre juristische Person beibehält, und wie vorher eigene Bilanzen aufstellt, so liegt eine Fusion im Sinne des Gesetzes also nicht vor und auch nicht in dem Falle, wo zwei Gesellschaften sich auflösen und eine völlig neue daraus entsteht.

Die gesetzliche Fusion, von der ich nur sprechen will, kann entweder mit oder ohne Liquidation der übertragenden Gesellschaft erfolgen.

Bei Fusion mit Liquidation spricht man von Fusion ohne sofortige Verschmelzung und bei Fusion ohne Liquidation von einer Fusion mit sofortiger Verschmelzung.

Ersteren Fall behandelt § 305 HGB., welcher lautet:

„Wird das Vermögen einer Aktiengesellschaft als Ganzes auf eine andere Aktiengesellschaft oder an eine Kommanditgesellschaft auf Aktien gegen Gewährung von Aktien der übernehmenden Gesellschaft übertragen, so bleiben bei der Erhöhung des Grundkapitals der übernehmenden Gesellschaft die Vorschriften des § 278 Abs. 1, des § 280 Abs. 2, der §§ 281, 282, des § 283 Abs. 1, sowie des § 284 Abs. 2 Nr. 1 und Abs. 3 außer Anwendung.

Der Anmeldung der erfolgten Erhöhung des Grundkapitals zum Handelsregister ist der von der Generalversammlung der aufgelösten Gesellschaft genehmigte Vertrag über die Vermögensübertragung in Urschrift oder in öffentlich beglaubigter Abschrift beizufügen.

Auf den Umtausch der Aktien der aufgelösten Gesellschaft finden die Vorschriften des § 290 Anwendung."

Letzteren Fall (Fusion ohne Liquidation) behandelt § 306 HGB. Derselbe lautet:

„Ist im Falle des § 305 vereinbart, daß eine Liquidation des Vermögens der aufgelösten Gesellschaft nicht stattfinden soll, so finden die Vorschriften des § 304 entsprechende Anwendung; außerdem gelten die folgenden besonderen Vorschriften.

Das Vermögen der aufgelösten Gesellschaft ist durch die übernehmende Gesellschaft getrennt zu verwalten.

Der bisherige Gerichtsstand der aufgelösten Gesellschaft bleibt bis zur Vereinigung der Vermögen der beiden Gesellschaften bestehen.

Bis zu demselben Zeitpunkte gilt im Verhältnisse der Gläubiger der aufgelösten Gesellschaft zu der übernehmenden Gesellschaft und deren übrigen Gläubigern das übernommene Vermögen noch als Vermögen der aufgelösten Gesellschaft.

Die Vereinigung der beiden Vermögen darf erst erfolgen, nachdem die Gläubiger der aufgelösten Gesellschaft von der anderen Gesellschaft nach Maßgabe des § 297 zur Anmeldung ihrer Forderungen aufgefordert sind, und nur unter Beobachtung der nach § 301 für die Verteilung des Vermögens unter die Aktionäre geltenden Vorschriften.

Die Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrats der übernehmenden Gesellschaft sind den Gläubigern der aufgelösten Gesellschaft für die Ausführung der getrennten Verwaltung als Gesamtschuldner verantwortlich, die Mitglieder des Aufsichtsrats jedoch nur, soweit eine Vereinigung der Vermögen beider Gesellschaften mit ihrem Wissen und ohne ihr Einschreiten erfolgt."

Die Fusion bedingt zumeist von seiten der übernehmenden Gesellschaft eine Kapitalserhöhung, doch ist es auch zulässig, daß sie eigene Aktien ankauft und diese verwendet . . .

Es liegt in diesem Falle, wie vielfach irriger Weise angenommen wird, kein Verstoß gegen § 226 HGB. vor, denn der Erwerb der eigenen Aktien ist hier ja nicht im regelmäßigen Geschäftsbetriebe erfolgt, sondern eben lediglich zu dem Zwecke der Fusion. (Rehm, S. 394/5.)

Der Hergang der Fusion mit Liquidation (ohne sofortige Verschmelzung) ist insbesondere nach Staub, S. 912, folgender:

a) Zunächst wird der Veräußerungsvertrag in gerichtlicher oder notarieller Beurkundung geschlossen (§ 311 HGB.), wo die eine Gesellschaft als übertragende, die andere als übernehmende auftritt mit Angabe der Zahl und des Wertes der Aktien, durch welche die Aktionäre der ersteren Gesellschaft abgefunden werden sollen.

b) Hiernach müssen beide Gesellschaften, wenn nicht schon vorher geschehen, mit $^3/_4$ Majorität (§ 303, Abs. 1 u. 2) Beschluß fassen, d. h. die

übertragende Gesellschaft muß den Veräußerungsvertrag genehmigen und die übernehmende muß mit Bezug darauf ihren Kapitalserhöhungsbeschluß fassen, falls sie die erforderlichen Mittel nicht etwa durch den selteneren Fall des Ankaufs eigener Aktien aufbringt. Erst hiernach ist der Fusionsvertrag zum Abschluß gelangt. — Der Beschluß der übertragenden Gesellschaft ist daraufhin zur Eintragung ins Handelsregister anzumelden, allerdings jedoch nur in dem Falle, wo er vor der Auflösung der Gesellschaft erfolgt ist. Befindet sich die übertragende Gesellschaft also bereits im Liquidationsstadium, so fällt diese Anmeldung weg. Auf jeden Fall aber muß seitens der übernehmenden Gesellschaft die Anmeldung und Eintragung des Beschlusses zum Handelsregister (§ 280, Abs. 1) sowie die durchgeführte Kapitalserhöhung (§ 284, Abs. 1) geschehen.

c) Nunmehr kann die Liquidation der übertragenden Gesellschaft gemäß den Bestimmungen des Veräußerungsvertrages erfolgen. — Auf Grund der §§ 297 u. 301 HGB. müssen die zugunsten der Gläubiger der in Liquidation befindlichen Gesellschaft getroffenen Schutzvorschriften erfüllt werden, welche in Befriedigung oder Sicherstellung derselben bestehen. Zu diesem Zwecke werden die Gläubiger aufgefordert, ihre Ansprüche anzumelden. (Die Schulden der übertragenden Gesellschaft gehen aber ohne weiteres auf die andere Gesellschaft über.) Es muß das sogenannte Sperrjahr innegehalten werden (§ 301, Abs. 1). Erst nach Ablauf desselben darf das Vermögen der übertragenden Gesellschaft auf die übernehmende übergehen, die Auflassung der Immobilien, die Übergabe der Utensilien und die Cedierung der Forderungen erfolgen. — Die Liquidatoren haben inzwischen dafür Sorge zu tragen, daß die der übertragenden Gesellschaft gehörigen Vermögensobjekte bis dahin von dem Besitze der übernehmenden Gesellschaft getrennt verwaltet werden. — Die Liquidation selbst erfolgt auf Grund von § 295 ff.

Rehm, S. 397/98, und Staub, S. 915, empfehlen mit der Anmeldung der durchgeführten Kapitalserhöhung[1]) zu warten, bis die übertragende Gesellschaft die Gläubigerschutzvorschriften erfüllt und die Übertragung des Vermögens bewirkt hat, damit den Aktionären der übertragenden Gesellschaft nicht das Stimmrecht zu teil werde, ehe die Übertragung des Vermögens erfolgt ist. —

Der Hergang der Fusion ohne Liquidation ist insbesondere nach Staub, S. 918, folgender:

a) Zunächst wird der Veräußerungsvertrag zwischen beiden Gesellschaften geschlossen und hierbei als besonderes Erfordernis der Wegfall der Liquidation vereinbart. Diese Vereinbarung unterliegt nach Wolff und Birkenbihl nicht der Formvorschrift des § 311 BGB., wohl aber die Beurkundung.

b) Danach sind folgende Beschlüsse von beiden Gesellschaften zu fassen:

Die übertragende Gesellschaft muß den Veräußerungsvertrag sowie den Wegfall der Liquidation genehmigen. Dieser Beschluß bedarf laut § 303, Abs. 1 HGB. einer Mehrheit von mindestens drei Vierteilen des bei der Beschlußfassung vertretenen Grundkapitals. Der Gesellschaftsvertrag kann noch andere Erfordernisse aufstellen. — Die übernehmende Gesellschaft muß ihren etwaigen Kapitalserhöhungsbeschluß gemäß des Veräußerungsvertrages fassen und eintragen lassen. — Nunmehr hat die Anmeldung des Genehmigungsbeschlusses der übertragenden Gesellschaft zur Eintragung zu erfolgen. — Hierauf geschieht unter Einreichung des Veräußerungsvertrages und des Zustimmungsbeschlusses unter Nachweis dessen erfolgter Eintragung die Anmeldung der zur Durchführung gelangten Kapitalserhöhung von der übernehmenden Gesellschaft. Ist diesen Anforderungen Genüge geleistet, so gelten die beiden Gesellschaften als verschmolzen.

Die übertragende Gesellschaft ist aufgelöst (§ 304, Abs. 5). Das gesamte Vermögen derselben einschließlich der Schulden geht formlos in das der übernehmenden über, also ohne Auflassung der Immobilien, ohne Übergabe der Utensilien, ohne Cession der Forderungen. Es hat lediglich eine Berichtigung des Grundbuches nach § 29 GBO. zu erfolgen, weswegen auch die Umsatzsteuer wegfällt.

Im Falle der Fusion ohne Liquidation erhalten die Aktionäre die Aktien von der übernehmenden Gesellschaft ausgehändigt, bei Liquidation der übertragenden Gesellschaft erhält die Gesellschaft die Aktien, um sie an ihre Aktionäre zu verteilen oder zu versilbern. —

Eine sehr wichtige Frage ist aber noch die Abfindung der Gläubiger der übertragenden Gesellschaft und ihre rechtliche Stellung bei der Fusion ohne Liquidation. Auf jeden Fall müssen ihre Forderungen sichergestellt werden, weil ja die übernehmende Gesellschaft finanziell schlechter gestellt sein kann, als die übertragende. Dies wird durch die getrennte Verwaltung des Vermögens der übertragenden Gesellschaft (§ 306, Abs. 2 HGB.) erreicht, also durch besonders zu diesem Zweck eingerichtete Bücher. Es können auch die der übertragenden Gesellschaft gehörigen alten Bücher hierzu benutzt werden. Zu respektieren sind die Gläubigerschutzvorschriften und das Sperrjahr (§ 301 HGB.). Erst nachdem gilt die Verschmelzung der Vermögen beider Gesellschaften als rechtlich erfolgt, und erst dann fällt jeder Unterschied der Gläubiger weg. Bis dahin bleibt auch, wie schon früher gesagt, der Gerichtsstand der übertragenden Gesellschaft der alte. —

Die Ursachen für die Fusionen sind mannigfacher Art. Meist vereinigen sich Firmen gleicher Branchen, um nicht weiter einander Konkurrenz zu machen, oder um kleinere Konkurrenzen zu unterdrücken, oder um die Verkaufspreise ihrer

[1]) Dieser Anmeldung ist beizufügen der Veräußerungsvertrag, sowie der Beschluß der übertragenden Gesellschaft. Zeichnungsscheine kommen bei dieser Art Kapitalserhöhung natürlich nicht in Frage. Es kann auch den alten Aktionären der übernehmenden Gesellschaft kein Bezugsrecht zustehen, weil ja die neue Einlage nur in dem Vermögen der übertragenden Gesellschaft besteht!

Waren halten und festsetzen zu können. Aber auch um sogenannte Buchgewinne zu erzielen und damit außerordentliche Abschreibungen vorzunehmen, oder wirkliche Reserven zu bilden, oder bereits effektiven, nur noch nicht ausgetanen Bilanzverlust zu decken. Ja, selbst spekulativer Natur können die Fusionsbestrebungen sein.

Nun zur Buchhaltung.

Beispiel einer Fusion unter Ausschluß der Liquidation[1]).

a) Buchungen der übertragenden Gesellschaft.

Angenommen, die Aktiengesellschaft X überträgt ihr gesamtes Vermögen der Aktiengesellschaft Y. Die Aktionäre der X-Gesellschaft erhalten gegen zwei Stück ihrer Aktien à M 1000 eine solche der Y-Gesellschaft im Betrage von M 1000. Außerdem muß letztere dem ausscheidenden Direktor der X-Gesellschaft eine Abfindung von M 60000 zahlen und zwei Aufsichtsratsmitgliedern, die zum Aufsichtsrat der Y-Gesellschaft nicht gewählt werden sollen, je M 20000.

Die Bilanzen dieser beiden Gesellschaften sollen bei Zustandekommen des Fusionsvertrages folgende sein:

Bilanz der X-Gesellschaft (übertragende).

Aktiva		Passiva	
Kassa-Konto	M 5702.30	Aktienkapital-Konto	M 1500000.—
Bank-Konto	„ 45000.—	Reservefonds-Konto	„ 150000.—
Effekten-Konto	„ 23910.20	Spezialreservefonds-Konto	„ 20000.—
Waren-Konto	„ 253910.15	Kreditoren-Konto	„ 73410.75
Rohmaterialien-Konto	„ 75101.50	Hypotheken-Konto	„ 210000.—
Debitoren-Konto	„ 387510.10	Gewinn- und Verlust-Konto	
Grundstücke-Konto	„ 1100000.—	Dividende M 60000.—	
Maschinen-Konto	„ 60000.—	Tantième „ 15000.—	
Utensilien-Konto	„ 30000.—	M 75000.—	
Modelle-Konto	„ 40000.—	Vortrag „ 2223.50	„ 77223.50
Fuhrpark-Konto	„ 9500.—		
	M 2030634.25		M 2030634.25

Bilanz der Y-Gesellschaft (übernehmende).

Aktiva		Passiva	
Kassa-Konto	M 4047.68	Aktienkapital-Konto	M 2000000.—
Bank-Konto	„ 48910.05	Reservefonds-Konto	„ 200000.—
Effekten-Konto	„ 43400.80	Kreditoren-Konto	„ 5610.87
Waren-Konto	„ 318714.70	Hypotheken-Konto	„ 290000.—
Debitoren-Konto	„ 443556.89	Dividenden-Konto	„ 2300.—
Immobilien-Konto	„ 1577000.—	Gewinn- und Verlust-Konto	
Maschinen-Konto	„ 92000.—	Dividende M 80000.—	
Werkzeuge-Konto	„ 44000.—	Tantième „ 16000.—	
Inventar-Konto	„ 25000.—	Vortrag „ 2719.25	„ 98719.25
	M 2596630.12		M 2596630.12

Das Vermögen der übertragenden Gesellschaft X, welches auf die übernehmende Gesellschaft Y übergeht, besteht in:

Aktiva	M 2030634.25
Passiva:	
210000.—	
73410.75	
75000.—	„ 358410.75
	M 1672223.50

[1]) Die Fusion mit Liquidation ist weniger beliebt. Ich beschränke mich daher auf das eine Beispiel ohne Liquidation. Liquidationsbuchungen sind in meinem Buche: Steiner, Kapital und Bilanzen der Akt.-Ges. (M 3.50) ausführlich besprochen.

Probe:

Aktienkapital	M 1500000.—
Reservefonds	„ 150000.—
Spezialreserve	„ 20000.—
Gewinnvortrag	„ 2223.50
	M 1672223.50

Die übernehmende Gesellschaft Y hat für die 1500 Stück Aktien à M 1000 der übertragenden X-Gesellschaft 750 Stück Aktien à M 1000 ihrer eigenen Gesellschaft = M 750000 auszuliefern, um welchen Betrag sie somit ihr Grundkapital erhöhen muß.

Angenommen, die übernehmende Gesellschaft Y hätte vereinbarungsgemäß die Kosten der Fusion im schätzungsweisen Betrage von M 20000 zu zahlen, so würde der Gesamterwerbspreis M 750000 + 20000 Kosten + 100000 Entschädigungen = M 870000 sein, wofür das M 1672223.50 betragende Vermögen der X-Gesellschaft erworben wird.

Für die Y-Gesellschaft erwächst somit ein Buchgewinn von

	M 1672223.50
—	„ 870000.—
=	M 802223.50

welcher, da dieser das Agio abzüglich Unkosten auf die neu emittierten 750 Stück Aktien à M 1000 bedeutet, auf Grund von § 262, Ziffer 2, HGB. dem gesetzlichen Reservefonds zuzufließen hätte.

Demgemäß würde folgende Buchung von der Y-Gesellschaft zu machen sein:

	Gewinn- und Verlust-Konto	
An	Reservefonds-Konto Emissions-Agio abzüglich Kosten und Entschädigung bei Fusion mit der X-Ges.	M 802223.50

Da bei unserer Y-Gesellschaft aber der gesetzliche Reservefonds bereits voll gespeist ist, d. h. 10% des alten Grundkapitals erreicht hat, so sind

nur noch die 10% auf die Kapitalserhöhung von M 750000, gleich M 75000, ihm gutzuschreiben, falls eine höhere Maximalgrenze statutarisch nicht festgesetzt ist, was bei unserem Beispiele ausgeschlossen sein soll. Es bleiben somit nur noch M 727223.50 frei, die zu Abschreibungen benützt werden könnten.

In der Praxis ist es jedoch meist Brauch, einen derartigen Buchgewinn ganz zu Abschreibungen auf die übernommenen Objekte zu verwenden, welche Operation in der Regel gleich von der übertragenden (X-Gesellschaft) bewirkt wird, also bevor deren Vermögen mit dem der übernehmenden Gesellschaft verschmolzen wird. Und dies mit Recht, denn tatsächlich erwirbt doch die übernehmende Gesellschaft das Vermögen der übertragenden zu diesen reduzierten Preisen. Ich meine, der oben ausgerechnete Buchgewinn entsteht doch erst infolge der niedrigeren Bewertung der Aktien als Vermögensträger der aufgenommenen Gesellschaft!

Gesetzt nun den Fall, die Abschreibungen der übertragenden Gesellschaft X sollen in nachstehender Weise geschehen:

auf	Grundstücke	M 615000.—
„	Maschinen	„ 50000.—
„	Modelle	„ 30000.—
„	Utensilien	„ 20000.—
„	Debitoren	„ 12223.50
		M 727223.50

so wäre (bei der X-Gesellschaft) folgender Journalansatz zu machen:

Gewinn- und Verlust-Konto
An 5 Kreditoren:

Grundstücke-Konto	M 615000.—
Maschinen-Konto	„ 50000.—
Modelle-Konto	„ 30000.—
Utensilien-Konto	„ 20000.—
Delkredere-Konto	„ 12223.50
	M 727223.50

Anmerkung. Die ungerade Ziffer auf Delkredere-Konto stellt den Restbetrag des Gesamtbuchgewinnes von M 727223.50 dar, und da es nicht üblich ist, vom Debitoren-Konto eine direkte Abschreibung vorzunehmen, so geschieht solche indirekt über Delkredere-Konto als Korrektivposten zu den voll in den Aktiven verbleibenden Debitoren [1]).

Seinen Ausgleich findet das Gewinn- und Verlust-Konto zunächst durch die Auflösung der Reserven, nämlich:

Reservefonds	M	150000.—
Spezialreservefonds	„	20000.—
Gewinnvortrag	„	2223.50
	M	172223.50 und durch die
Belastung der Differenz von	„	555000.— auf Fus.-Konto
	M	727223.50

(Diese M 555000 ergeben sich aus folgender Rechnung:

	M	1500000 zu übernehm. Akt.-
Kapital der X-Gesellschaft.		
Hiervon ab	„	750000 f. dageg. gewährte junge Aktien
verbleiben	M	750000 Brutto-Agio.
Hiervon ab:		
Fusionskosten-Rückstellung	M	20000
Entschädigungen	„	100000
10% z. Reservef.	„	75000 „ 195000
verbleiben	M	555000 Netto-Agio.)

Diesen Betrag belasten wir deshalb auf Fusions-Konto, weil dieses an Stelle des Bilanzkontos tritt, und in der Tat stellt diese Summe ja, wie aus der weiter unten folgenden Bilanz ersichtlich ist, jetzt die Unterbilanz unserer X-Gesellschaft dar.

Der Journalansatz ist:

4 Debitoren
An Gewinn- und Verlust-Konto:

Reservefonds-Konto	M 150000.—
Spezialreserve-Konto	„ 20000.—
Gewinn- und Verlust-Konto	„ 2223.50
Fusions-Konto	„ 555000.—
	M 727223.50

Nachdem diese vorstehenden zwei Journalbuchungen in der üblichen Weise ins Hauptbuch übertragen worden sind, präsentiert sich die Bilanz der übertragenden Gesellschaft X, wie nachstehend gezeigt ist.

Weil die Entschädigungen aber inzwischen schon an die Direktion und die ausscheidenden zwei Aufsichtsratsmitglieder von ihr gezahlt wurden, und das Bank- und das Effekten-Konto zu diesem Zwecke ihren Saldo hergeben mußte, ja die Bank vorschußweise noch M 31089.80 hinzulegte, so sind obige 2 Aktivposten geschwunden, und ein neues Passivum, nämlich die Schuld an die Bank, ist entstanden. Da diese Entschädigung von M 100000 jedoch die Y-Gesellschaft zu tragen hat, so ist diese (in den Büchern der X-Gesellschaft) hierfür jetzt belastet worden.

Journalansatz:

Y-Gesellschaft
An 2 Kreditoren:
für Entschädigung des Direktors M 60000.— und zweier Aufsichtsratsmitglieder à M 20000.—.

	M 45000.— Guthaben		
Bank-Konto	„ 31089.80	Darlehen	M 76089.80
Effekten-Konto			„ 23910.20
			M 100000.—

[Bilanz der X-Gesellschaft (übertr.) siehe nächste Seite oben.]

Es bleibt uns jetzt nur noch übrig, das Aktienkapital-Konto abzubuchen, das naturgemäß verschwinden muß, da es nicht auf die Y-Gesellschaft mit übergeht. Als Gegenkonten hierzu müssen ebenfalls zur Abbuchung gelangen das Fusions-Konto und das Konto der Y-Gesellschaft. Aktienkapital-Konto muß debitiert werden und letztere zwei finden durch ihre Kreditierung den Ausgleich.

Journalansatz:

Aktienkapital-Konto
An 2 Kreditoren:

Konto der Y-Gesellschaft	M 945000.—
Fusions-Konto	„ 555000.—
	M 1500000.—

Anmerkung. Obiger Betrag auf Konto der Y-Gesellschaft setzt sich wie folgt zusammen:

[1]) Literatur: Steiner, Kapital und Bilanzen der Aktiengesellschaften (M 3.50).

Bilanz der X-Gesellschaft (übertragende).

Aktiva			Passiva	
Kassa-Konto		M 5702.30	Aktienkapital-Konto	M 1500000.—
Waren-Konto		„ 253910.15	Bank-Konto	„ 31089.80
Rohmaterialien-Konto		„ 75101.50	Kreditoren-Konto	„ 73410.75
Debitoren-Konto		„ 387510.10	Hypotheken-Konto	„ 210000.—
Grundstücke-Konto	M 1100000.—		Delkredere-Konto	„ 12223.50
— Abschreibung	„ 690000.—	„ 485000.—	Dividenden-Konto	„ 60000.—
Maschinen-Konto	M 60000.—		Tantième-Konto	„ 15000.—
— Abschreibung	„ 50000.—	„ 10000.—		
Utensilien-Konto	M 30000.—			
— Abschreibung	„ 20000.—	„ 10000.—		
Modelle-Konto	M 40000.—			
— Abschreibung	„ 30000.—	„ 10000.—		
Fuhrpark-Konto		„ 9500.—		
Y-Gesellschaft		„ 100000.—		
Fusions-Konto		„ 555000.—		
		M 1901724.05		M 1901724.05

Anmerkung. Als Beträge bei den einzelnen Objekten sind außer den durch die Fusion selbst hervorgerufenen Veränderungen dieselben wie früher eingesetzt, um das Bild für unseren Zweck so klar als möglich zu behalten.

M 750000.— Aktiensumme
„ 75000.— Reserve
„ 100000.— Entschädigungen
„ 20000.— angenommene Fusionskosten
M 945000.—

Wie sich die M 555000.— auf Fusions-Konto zusammensetzen, ist bereits in einer früheren Anmerkung gezeigt.

b) Buchungen der übernehmenden Gesellschaft Y.

Fusionsunkosten-Konto
An Konto der X-Gesellschaft
Von letzterer verlegte Entschädigungen
an ihre Direktion und Aufsichtsrat M 100000.—

Konto der X-Gesellschaft
An 4 Kreditoren:

Aktienkapital-Konto	M 750000.—	
Reservefonds-Konto	„ 75000.—	
Fusionsunkosten-Konto	„ 100000.—	
Fusionsrücklage-Konto	„ 20000.—	M 945000.—

Als Datum der Fusionsbuchungen gilt der Tag der Veräußerungsvertragsschließung. Wo Kapitalserhöhung stattfindet, ist dies der Tag, wo der Erhöhungsbeschluß ins Handelsregister eingetragen und der fusionierten Gesellschaft die Mitteilung darüber zugestellt ist. Hat diese Gesellschaft jedoch ihren Generalversammlungsbeschluß noch nicht gefaßt, so wäre erst dieser spätere Tag, bzw. der Tag, wo die Mitteilung der fusionierenden Gesellschaft zugestellt ist, für die Buchung maßgebend. Wo keine Kapitalserhöhung stattfindet, ist der Tag anzunehmen, wo die Genehmigung des gerichtlichen oder notariellen Vertrages durch die Generalversammlung der fusionierenden Gesellschaft der fusionierten Gesellschaft kundgegeben ist. (Rehm, S. 396/97). —

Am Schlusse des Geschäftsjahres hat die fusionierende Gesellschaft (Y) zwei getrennte Bilanzen je mit Gewinn- und Verlust-Konto aufzustellen. Bei der Bilanz unserer X-Gesellschaft erscheint das Aktienkapital-Konto nicht mehr, dafür hatten wir das Konto der Y-Gesellschaft mit M 945000.— kreditiert, und bei ihr, der Y-Gesellschaft, ist das Konto der X-Gesellschaft mit diesem Betrage debitiert. (Cfr. vorstehende Buchung.) Der sich auf Gewinn- und Verlust-Konto der X-Gesellschaft ergebende Bilanzgewinn oder -Verlust gelangt zur Umbuchung auf die Y-Gesellschaft, wie dies in der Regel vereinbart ist.

Journalansatz der X-Gesellschaft

a) bei Gewinn:
Gewinn- und Verlust-Konto
An Konto der Y-Gesellschaft.

b) bei Verlust:
Konto der Y-Gesellschaft
An Gewinn- und Verlust-Konto.

Journalansatz der Y-Gesellschaft

a) bei Verbuchung des Bilanzgewinnes der X-Gesellschaft:
Konto der X-Gesellschaft
An Gewinn- und Verlust-Konto.

b) bei Verbuchung des Bilanzverlustes der X-Gesellschaft:
Gewinn- und Verlust-Konto
An Konto der X-Gesellschaft.

Auf dem Gewinn- und Verlust-Konto der Y-Gesellschaft kommt der so vermehrte Gewinn dann mit zur Ausschüttung an sämtliche Aktionäre usw., also auch an die übernommenen von der X-Gesellschaft; etwaiger Verlust der X-Gesellschaft würde die Dividende der Y-Gesellschaft natürlich schmälern.

Ist das Sperrjahr verstrichen, so hört die getrennte Buchführung der X-Gesellschaft auf. Sie (die X-Gesellschaft) belastet in ihren Büchern als Schlußbuchung die Y-Gesellschaft für alle Aktiva zugunsten der betreffenden Sachkonten und kreditiert die Y-Gesellschaft für alle Passiven zu Lasten der betreffenden passiven Sachkonten.

Journalansätze der X-Gesellschaft:

Konto der Y-Gesellschaft
An 9 Kreditoren:

Kassa-Konto	M	5702.30
Waren-Konto	„	253910.15
Rohmaterialien-Konto	„	75101.50
Debitoren-Konto	„	387510.10
Grundstücke-Konto	„	485000.—
Maschinen-Konto	„	10000.—
Utensilien-Konto	„	10000.—
Modelle-Konto	„	10000.—
Fuhrpark-Konto	„	9500.—
	M	1246724.05

6 Debitoren
An Konto der Y-Gesellschaft:

Bank-Konto	M	31089.80
Kreditoren-Konto	„	73410.75
Hypotheken-Konto	„	210000.—
Delkredere-Konto	„	12223.50
Dividenden-Konto	„	60000.—
Tantième-Konto	„	15000.—
	M	401724.05

Das Konto der Y-Gesellschaft wird dadurch ausgeglichen, wie folgende Darstellung zeigt:

Exempel:

M 1672223.50
— „ 1620000.—
M 52223.50

Probe:

M	150000.—	Reservefonds
„	20000.—	Spezialreserve
„	2223.50	Gewinnvortrag
M	172223.50	

Konto der Y-Gesellschaft.

Soll			Haben		
An 2 Kreditoren (Bank-Konto M 76089.80 Effekten-Konto M 23910.20)	M	100000.—	Per Aktienkapital-Konto	M	945000.—
„ 9 Kreditoren (siehe oben)	„	1246724.05	„ 6 Debitoren (siehe oben)	„	401724.05
	M	1346724.05		M	1346724.05

Die Y-Gesellschaft bucht die übernommenen Bestände auf ihre Sachkonten wie folgt:

9 Debitoren
An Konto der X-Gesellschaft:

Kassa-Konto	M	5702.30
Waren-Konto	„	253910.15
Rohmaterialien-Konto	„	75101.50
Debitoren-Konto	„	387510.10
Grundstücke-Konto	„	485000.—
Maschinen-Konto	„	10000.—
Utensilien-Konto	„	10000.—
Modelle-Konto	„	10000.—
Fuhrpark-Konto	„	9500.—
	M	1246724.05

Konto der X-Gesellschaft
An 6 Kreditoren:

Bank-Konto	M	31089.80
Kreditoren-Konto	„	73410.75
Hypotheken-Konto	„	210000.—
Delkredere-Konto	„	12223.50
Dividenden-Konto	„	60000.—
Tantième-Konto	„	15000.—
	M	401724.05

Das Konto der X-Gesellschaft gleicht sich nun ebenfalls aus, wie die folgende Skizze zeigt:

abzüglich:
Entschädigung 100000.—
Fus. Kost. Res. 20000.— „ 120000.—
M 52223.50

Anmerkung: Würde entgegengesetzt, was wohl weniger in der Praxis vorkommen dürfte, der Aktienwert der übernehmenden Gesellschaft ein niedrigerer sein, als der der übertragenden Gesellschaft, so würde für erstere natürlich ein Buchverlust entstehen.

Nicht immer vollziehen sich Fusionen so einfach. Komplizierter wird der Vorgang schon, wenn Mittelspersonen, z. B. Banken, die an der übernehmenden oder übertragenden Gesellschaft interessiert sind, mitwirken.

Mir ist eine sehr fein durchdachte Transaktion bekannt, die ich in Folgendem als Beispiel bringe.

Die G. H. Aktiengesellschaft überläßt den Aktionären der J. K. Aktiengesellschaft M 750000 junge Aktien zum Kurse von 100%. Die Aktionäre der J. K. Aktiengesellschaft geben dafür ihre M 900000 Aktien zu 100% der G. H. Aktiengesellschaft und zahlen 10% = M 75000 in bar an die G. H. Aktiengesellschaft. Nun hatte sich ein Konsortium gebildet, das den Aktionären der J. K. Aktiengesell-

Konto der X-Gesellschaft.

Soll			Haben		
An 4 Kreditoren (Aktienkapital-Konto M 750000.— Reservefonds-Konto „ 75000.— Fusionsunk.-Konto „ 100000.— Fusionsrückl.-Konto „ 20000.—)	M	945000.—	Per Fusionsunkosten-Konto	M	100000.—
„ 6 Kreditoren (siehe oben)	„	401724.05	„ 9 Debitoren (siehe oben)	„	1246724.05
	M	1346724.05		M	1346724.05

Gesetzt den Fall, das Umtauschverhältnis der X- und Y-Gesellschaft wäre 1:1, so hätte die Y-Gesellschaft ihr Grundkapital um M 1500000 zu erhöhen. Zahlt die Y-Gesellschaft außerdem auch die mit M 20000 veranschlagten Kosten der Fusion, sowie die Entschädigungen von M 100000, so würde sich unsere Rechnung jetzt wie folgt stellen:

M 1672223.50 beträgt das verschmolzene Vermögen der X-Gesellschaft. Dasselbe kostet der Y-Gesellschaft M 1620000 (nämlich M 1500000 + 20000 + 100000), so daß jetzt nur M 52223.50 Buchgewinn entstehen.

schaft die M 750000 G. H. Aktien zu 250%, also zu M 1875000 bar abnimmt. Abzüglich der an die G. H. Aktiengesellschaft gezahlten M 75000 verbleiben den J. K. Aktionären M 1800000.

Das Konsortium bietet die zu 250% übernommenen $^3/_4$ Millionen M G. H. Aktien den alten G. H. Aktionären zu 320% an. Da aber das Konsortium für die Kosten der Transaktion und für vorzunehmende Abschreibungen an die G. H. Aktiengesellschaft M 300000 zahlt, so stellt sich der Übernahmepreis auf ungefähr 290%.

Bilanzmäßig sieht der Vorgang bei der übernehmenden G. H. Aktiengesellschaft wie folgt aus:

Aktiva.	
900 J. K. Aktien	M 750000.—
Bar	„ 75000.—
Zahlung des Konsortiums	„ 300000.—

Passiva.	
Aktienkapital	M 750000.—
Reserven	„ 75000.—
Abschreibungen	„ 300000.—

Würde die G. H. Aktiengesellschaft ihre jungen Aktien zu 320% den Besitzern der alten Aktien direkt angeboten haben, so würden in ihre Kasse M 2400000 fließen. Davon hätte sie die J. K. Aktien mit M 1800000 zu bezahlen, so daß ihr M 600000 verblieben. Dann erschienen aber die J. K. Aktien in der Bilanz der G. H. mit M 1800000 und das Reservekonto mit M 1650000, wie nachstehende Skizze zeigt:

Aktiva.	
900 J. K. Aktien	M 1800000.—
Bar	„ 600000.—

Passiva.	
Aktienkapital	M 750000.—
Reserven	„ 1650000.—

Das Konsortium hatte also in diesem Falle einen ganz guten Verdienst gemacht, wenn auch in der Übernahme der G. H. Aktien zu dem hohen Kurse ein gewisses Risiko lag.

Sonderrabatte und Reingewinn.

Von Otto Neurath, Wien.

Der Verband Berliner Spezialgeschäfte hat gegen die Sonderrabatte als solche, nicht nur etwa gegen ihren Mißbrauch einen Protest veröffentlicht[1]), in dem es unter anderem heißt: „Jeder erklärt sich zu ihrer Abschaffung bereit, wenn sich nur die anderen verpflichten ein gleiches zu tun". Wahrscheinlich wird jener Kaufmann, der zuerst einwilligte, den Mitgliedern eines bestimmten Vereins Sonderrabatte zu gewähren, unter der Voraussetzung, daß sämtliche Mitglieder ihren entsprechenden Bedarf von nun an nur bei ihm decken würden, sich gesagt haben: Großer Umsatz, kleiner Nutzen. Allein der erhoffte Kundenzuwachs stellte sich nicht ein, denn die Konkurrenz bot dem Verein natürlich bald die gleichen oder noch größere Rabatte, so daß für jedes einzelne Geschäft jedenfalls nicht mehr Vereinsmitglieder als Kunden in Betracht kommen als die, welche dort so wie so gekauft hätten. Auch wenn die Bevorzugung einzelner Käufergruppen nicht auf Kosten aller übrigen Kunden geschieht, bedeutet sie doch eine schlimme Ungerechtigkeit gegen diese, durch die das Vertrauen zur Reellität und Solidität eines Geschäftes stark erschüttert werden muß. Und diese Ungerechtigkeit führt zu einer Übervorteilung der großen Masse des kaufenden Publikums, wenn der Rabatt, was sich nur zu oft gar nicht vermeiden läßt, in den Warenpreis mit hineinkalkuliert wird. An dem Rechte jedes Kunden für den gleichen Betrag das gleiche zu erhalten, wie irgend ein anderer Kunde, sollte nicht gedreht und gedeutelt werden. Muß man wirklich noch im „Zeitalter der festen Preise" das betonen? Ist die peinlichste Beobachtung dieses Grundsatzes nicht im eigensten Interesse, wie in dem der kaufmännischen Moral geboten? Die große Masse des kaufenden Publikums steht unserem Vorhaben zweifellos sympathisch gegenüber und wird sich die Geschäfte wohl zu merken wissen, bei denen jeder Kunde, wes Ranges und Standes er auch sein mag, gleichmäßig behandelt wird".

Da ich im 5. Hefte dieser Zeitschrift die Preisdifferenzierung prinzipiell behandelt habe, sei es mir gestattet, auch diesen Spezialfall hier zu analysieren, der inzwischen in der Presse mehrfach erörtert wurde. Der Protest behauptet, die Verkäufer hätten von den Sonderrabatten keinen Vorteil, überdies zerstören sie die kaufmännische Moral. Ich will vor allem die rein geschäftlichen Fragen besprechen und werde der kaufmännischen Moral nur ein paar Worte widmen.

Der Verband hält das Prinzip der „festen Preise" durch die Preisdifferenzierung der Sonderrabatte für gefährdet. Dies ist irrig; denn wir sagen: „es bestehen für eine Ware feste Preise", wenn jedes Feilschen entfällt, wenn also jeder Kunde beim Betreten des Geschäftes eindeutig darüber informiert wird, wie viel er zu zahlen hat. Man kann eventuell noch die Forderung hinzufügen — die aber mit den „festen Preisen" nichts zu tun hat — er solle darüber orientiert werden, unter welchen Umständen Preisermäßigungen stattfinden. Niemand wird daran zweifeln, daß die Eisenbahnen nur „feste Preise" kennen und dennoch protestiert man nicht gegen das Vorhandensein der Arbeiterkarten, Sportkarten, Kinderkarten usw. sowie gegen alle Tarifermäßigungen im Frachtenverkehr, oder erblickt gar etwas unreelles darin. In Österreich verfügt eine Verordnung des Handelsministeriums in vorbildlich klarer Weise: „Jeder Tarifnachlaß kann von jedermann in Anspruch genommen werden, welcher die an die Anwendung des Tarifnachlasses geknüpften und in der Kundmachung festgestellten Bedingungen erfüllt". Es wäre zu begrüßen, wenn der Verband die Forderung aufstellen würde, jeder Kaufmann müsse noch allgemeiner sichtbar, als dies heute der Fall ist, mitteilen, welchen Vereinen er Rabatt gewähre und in welchem Ausmaß. Aber wieso in der Gewährung solcher Rabatte ein Verstoß gegen die kaufmännische Moral liegen soll, ist nicht recht zu sehen. Noch weniger motiviert scheinen uns die zitierten Schlußworte, in denen der Verband gewissermaßen im Sinne einer demokratischen Gesellschaftsanschauung fordert, jeder „wes Ranges und Standes er auch sein mag", solle gleich behandelt werden. Es scheint uns vielmehr gerade darin ein sehr demokratischer Zug unserer Zeit zu liegen, daß man weniger bemittelten Kreisen manche Waren billiger liefert. Daß wohlhabendere Kunden gerade von den Rabatten profitieren, kommt wohl vor, ist aber keineswegs häufig.

Der Verband hat nicht die Behauptung aufge-

[1]) Berliner Tageblatt 1911. Nr. 242.

stellt, daß alle Rabatte auf Kosten eines Teils der Kundschaft gewährt werden, wenn er auch diesen Fall stärker betont, als es nötig wäre. Da ich über diese Frage auch in meinem ersten Artikel bereits ausreichend gesprochen habe, kann ich zu der wichtigsten Behauptung des Verbandes übergehen: Wenn konkurrierende Kaufleute den gleichen Vereinen Sonderrabatte gewähren, leiden alle Konkurrenten darunter. In dieser Allgemeinheit ist der Satz falsch.

Wir konstruieren uns, wie in unserem ersten Artikel ein einfaches Beispiel, dessen Ziffern willkürlich gewählt sind. Die Selbstkosten setzen wir mit an, um die Betrachtung nicht zu komplizieren, unser Ergebnis wird dadurch nicht prinzipiell berührt. Es seien in einer Stadt zwei Kaufleute P und Q. In der Stadt gebe es nur Unternehmer (A) und Arbeiter (B). Es seien nun zwei Vereine vorhanden, ein Sportverein, der Mitglieder aus beiden Schichten der Gesellschaft aufnehme und ein Arbeiterverein. Die im Sportverein befindlichen Unternehmer seien mit A′ gekennzeichnet, der Rest mit A″, d. h. $A' + A'' = A$. Analog werden die Arbeiter des Sportvereins mit B′ bezeichnet, die anderen mit B″ und es gilt wieder: $B' + B'' = B$. Im Sportverein sind so A′ und B′ vereinigt, Gruppen von verschiedener Kaufbereitwilligkeit, während der Arbeiterverein, aus B′ und B″ bestehend nur Individuen gleicher Kaufbereitwilligkeit umfaßte. Wir wollen nun noch der Einfachheit halber annehmen, daß die Vereinsmitglieder und Nichtvereinsmitglieder sich ebenso wie die beiden Bevölkerungsschichten auf beide Kaufleute völlig gleichartig verteilen, solange beide die gleichen Preise ansetzen. Zunächst wollen wir sehen, was geschieht, wenn beide Kaufleute ihre Ware zum gleichen Preise verkaufen, etwa erst beide zu 32, dann beide zu 24, schließlich beide zu 16. Wir sehen aus der Tabelle, Zeile 1, 2, 3, daß der Maximalgewinn für beide dann vorhanden ist, wenn sie um 24 verkaufen.

Angenommen beide Kaufleute verkaufen einige Zeit zu 24 und haben einen bestimmten Kundenstock. Nun erkläre der Kaufmann P, wie dies im Protest des Verbandes vorausgesetzt wird, er gewähre den Mitgliedern des Sportvereins, d. h. allen A′ und allen B′ $33\frac{1}{3}\,\%$ Rabatt. Es strömen ihm selbstverständlich alle Vereinsmitglieder zu und wir können aus Zeile 4 entnehmen, welchen Gewinn P erzielt, welchen Verlust Q erleidet.

Nun gewährt Q, um den schweren Verlust abzuwenden, ebenfalls Rabatt an den Sportverein, und zwar in derselben Höhe wie P. Wenn dies die Hälfte des Sportvereins veranlaßt sich ihm zuzuwenden, so ist der Gewinn jedes der beiden Kaufleute wie aus Zeile 5 zu entnehmen ist, nun 3400 statt wie früher beim günstigsten Einheitspreise 3600. In diesem Falle würden die beiden Kaufleute zweifellos in ihrem Interesse handeln, wenn sie, wie der Verband vorschlägt, gleichzeitig auf die Rabattgewährung an den Sportverein verzichten.

Es gibt aber Fälle von einem anderen Typus. Nehmen wir wieder an, beide Kaufleute haben beim Preis 24 ihren bestimmten Kundenstock. Nun beginne der Konkurrent P wieder den Kampf durch Rabattgewährungen, diesmal aber an den Arbeiterverein, an B′ und B″. P erzielt, wie wir aus Zeile 6 sehen einen erheblichen Gewinn, Q erleidet einen Verlust.

Ebenso wie früher suche nun Q seinen Verlust zu verhindern, indem er ebenfalls dem Arbeiterverein Rabatt gewähre. Selbstverständlich sinkt nun der Reingewinn von P wie Zeile 7 zeigt, aber sowohl P als auch Q erzielen nun bei gleichzeitiger Rabattgewährung einen höheren Gewinn als früher, da jeder von ihnen zum Einheitspreise von 24 verkaufte.

Um einen allgemeinen Satz zu widerlegen, genügt ein Gegenbeispiel. Ich kann also hier darauf verzichten, die Theorie der Sonderrabatte allgemein darzustellen. Dies hindert schon die Knappheit des mir zur Verfügung gestellten Raumes; kann ich doch auch nicht auf einige andere bemerkenswerte Seiten der ganzen Frage näher eingehen. Zur Klarstellung reicht das Mitgeteilte wohl aus.

Wir sehen, daß nicht die Preisdifferenzierung als solche die Kaufleute schädigt, welche Sonderrabatte gewähren, sondern daß dies die unzweckmäßige Auswahl der Personengruppen tun kann,

Typus	Zeile	Kaufmann P							Kaufmann Q						
		Zum Preis pro Stück	verkauft an				Teil-Erlös	Gesamt-Erlös	Zum Preis pro Stück	verkauft an				Teil-Erlös	Gesamt-Erlös
			A″	A′	B″	B′				A″	A′	B″	B′		
ohne Sonderrabatte	1	32	40	40	10	10	—	3200	32	40	40	10	10	—	3200
	2	24	40	40	35	35	—	3600	24	40	40	35	35	—	3600
	3	16	40	40	60	60	—	3200	16	40	40	60	60	—	3200
Sonderrabatt an A′ + B′	4	24	40	—	35	—	1800	5000	24	40	—	35	—	1800	1800
		16	—	80	—	120	3200		—	—	—	—	—	—	
	5	24	40	—	35	—	1800	3400	24	40	—	35	—	1800	3400
		16	—	40	—	60	1600		16	—	40	—	60	1600	
Sonderrabatt an B′ + B″	6	24	40	40	—	—	1920	5760	24	40	40	—	—	1920	1920
		16	—	—	120	120	3840		—	—	—	—	—	—	
	7	24	40	40	—	—	1920	3840	24	40	40	—	—	1920	3840
		16	—	—	60	60	1920		16	—	—	60	60	1920	

denen die Sonderrabatte zugebilligt werden. Wenn bloß einige der Konkurrenten Rabatte gewähren, kann es ihnen gelingen Gewinne zu erzielen, die nur daher rühren, daß sie anderen Kaufleuten Kunden weglocken. Diese Gewinne verschwinden sofort, wenn diese sich ebenfalls zu Sonderrabatten herbeilassen. Es gibt aber Fälle, in denen alle Konkurrenten bei gleichzeitiger Rabattgewährung gewinnen können.

Will der Verband wirklich Mißbräuche beseitigen, so wäre es wohl zweckmäßig, wenn er eine Enquête veranstaltete, in der festzustellen wäre, welchen Vereinen und Personengruppen denn gemeinhin Vergünstigungen gewährt werden. Es wäre im Interesse der Kaufmannschaft gelegen festzustellen, welche Rabattgewährungen für alle von Vorteil sein können. So würde auch nicht die Institution der Sonderrabatte in Frage gestellt, die sowohl für Käufer als auch für Verkäufer nützlich und gewinnbringend sein kann, deren Bedeutung aber schon daraus erhellt, daß sie überaus weit verbreitet ist, nicht nur im engen Kreis des Detailhandels, sondern auch im Welthandel.

Ist der „Vortrag auf neue Rechnung" bei Aktiengesellschaften usw. tantiemenpflichtig oder tantiemenfrei im Sinne der §§ 237 u. 245 des Handelsgesetzbuches?

Von Oscar Kleinlogel, Ulm.

Die Beantwortung dieser Frage ist für alle Besitzer von Aktien sehr wichtig, da von ihr häufig die Ausschüttung von Dividenden, die klare Übersicht über die verfügbare Gesamtsumme und das Verhältnis der Dividende zur Tantieme abhängt.

In der Praxis wird der „Vortrag auf neue Rechnung" in der Regel als tantiemenpflichtig behandelt. Die meisten Gesellschaften stellen die Gewinnverteilung auf, wie nachstehendes Beispiel zeigt, wobei ein Aktienkapital von M 2500000.— angenommen ist.

Brutto-Gewinn		M 500000.—
Ordentliche Abschreibungen		„ 150000.—
	Reingewinn	„ 350000.—
Vordividende der Aktionäre 4% von M 1500000.—		„ 100000.—
	Verbleiben	„ 250000.—
Tantieme des Aufsichtsrats 10%		
„ „ Vorstands 5%	zus. 15%	„ 37500.—
Zur Verfüg. der Generalversammlung		„ 212500.—
Antrag: Superdividende der Aktionäre 5%		„ 125000.—
Vortrag für das 2. Betriebsjahr		M 87500.—

Es sind also hier die ordentlichen Abschreibungen mit M 150000.—, sowie die Vordividende der Aktionäre von 4% mit M 100000.— als tantiemenfrei, dagegen der „Vortrag auf neue Rechnung" mit M 87500.— als tantiemenpflichtig behandelt. Es ist klar, daß — von diesem ersten Betriebsjahr allein gesprochen — die Verwaltungen im Vorteil, die Aktionäre aber insofern im Nachteil sind, als die Mitglieder der Verwaltung ihre prozentuale Tantieme aus dem Reingewinn von M 250000.— mit M 37500.— in bar erhalten, während die Aktionäre von dem Restbetrag des Reingewinns mit M 312500.— nur M 225000.— in bar erhalten, während M 87500.— vorgetragen werden.

Es erhalten die Aktionäre	M 225000.—	
„ Verwaltung	„ 37500.—	M 350000.—
der Vortrag	„ 87500.—	

Aktionäre : Verwaltung = 100 : 16,6.

Nun nehme ich an, daß das 2. Betriebsjahr ein weniger günstiges Resultat ergibt, wie folgt:

Brutto-Gewinn	M 400000.—
Ab: Ordentliche Abschreibungen	„ 150000.—
Reingewinn	„ 250000.—
Ab: Vordividende der Aktionäre 4%	„ 100000.—
Verbleiben	„ 150000.—
Ab: Tantieme 15%	„ 22500.—
Rest	„ 127500.—
Zu: Der Vortrag vom 1. Jahr	„ 87500.—
Zur Verfügung der Generalversammlung	„ 215000.—
Antrag: Superdividende 5%	„ 125000.—
Vortrag für das 3. Jahr	M 90000.—

Es haben erhalten:		
die Aktionäre	M 225000.—	
„ Verwaltung	„ 22500.—	M 250000.—
der Mehr-Vortrag	„ 2500.—	

Aktionäre : Verwaltung = 100 : 10.

Hier ist es wiederum ersichtlich, daß die Verwaltung ihre prozentuale Tantieme aus dem Reingewinn von M 250000.— mit M 22500.— in bar erhalten hat, während die Aktionäre vom Restbetrag des Reingewinns mit M 227500.— nur M 225000.— in bar erhalten, während weitere M 2500.— vorgetragen werden, so daß der Vortrag für das 3. Jahr M 87500.— + M 2500.— = M 90000.— beträgt. Es ist aber aus den Verhältniszahlen zu ersehen, daß die Mitglieder der Verwaltung des 1. Jahres zu viel, diejenigen des 2. Jahres zu wenig Tantieme im Verhältnis zu den Aktionärbezügen erhalten haben. Dies ist nicht nur an und für sich, sondern auch insofern ungerecht, als die Arbeit der Verwaltung in einem ungünstigen Betriebsjahr meist eine größere und schwierigere ist, als in einem günstigen. Es ist deshalb erklärlich, daß die Verwaltung in solchem Fall oft eine kleinere Superdividende und einen größeren Vortrag auf neue Rechnung vorschlägt mit der Begründung, daß dadurch für die Zukunft gesorgt werde. In Wirklichkeit wären aber die Aktionäre durch Annahme eines solchen Vorschlags direkt und gegenüber der Verwaltung sehr geschädigt, was in den nachfolgenden Ausführungen bewiesen wird.

Ich nehme ferner an, daß das 3. Betriebsjahr wieder ein bedeutend günstigeres Resultat ergibt, wie folgt:

Brutto-Gewinn	M 600000.—
Ab: Ordentliche Abschreibungen	„ 150000.—
Reingewinn	„ 450000.—
Ab: Vordividende der Aktionäre 4%	„ 100000.—
Verbleiben	M 350000.—

	Übertrag	M 350000.—
Ab: Tantieme 15%		„ 52500.—
	Rest	„ 297500.—
Zu: Der Vortrag vom 2. Jahr		„ 90000.—
Zur Verfügung der Generalversammlung		„ 387500.—
Antrag: Superdividende 8%		„ 200000.—
Vortrag für das 4. Jahr		M 187500.—

Es haben erhalten:

die Aktionäre	M 300000.—	M 450000.—
„ Verwaltung	„ 52500.—	
der Mehr-Vortrag	„ 97500.—	

Aktionäre : Verwaltung = 100 : 17.5.

Hieraus ist wiederum ersichtlich, daß die Verwaltung ihre prozentuale Tantieme aus dem Reingewinn von M 450000.— mit M 52500.— in bar erhalten hat, während die Aktionäre vom Restbetrag des Reingewinns mit M 397500.— nur M 300000.— in bar erhalten, so daß der Vortrag für das 4. Jahr M 90000.— + M 97500.— = M 187500.— beträgt. Im ganzen haben in den drei angeführten Betriebsjahren erhalten:

Aktionäre	M 225000 +	225000 +	300000 =	M 750000
Verwaltung	„ 37500 +	22500 +	52500 =	„ 112500
Vortrag	„ 87500 +	2500 +	97500 =	„ 187500
	M 350000	250000	450000	M 1050000

Aktionäre : Verwaltung = 100 : 15.

Ein anderes Beispiel.

Die Verwaltung eines Immobilien-Baugeschäfts A. G. in St. hatte in ihrem Gewinnvorschlag für das Jahr 1907 ebenfalls den „Vortrag auf neue Rechnung“ und die Zuweisung an den „Altersversicherungs- und Invaliden-Fonds“ als tantiemepflichtig behandelt trotz Widerspruchs eines Aktionärs in der Generalversammlung. Der Aktionär hat gegen diesen Generalversammlungsbeschluß eine Anfechtungsklage bei der Kammer für Handelssachen des Landgerichts St. eingereicht. Der betreffende Gewinnvortrag lautete:

	Reingewinn	M 1259163.81
Ab: 4% Vordividende von M 5600000.—		„ 224000.—
	Bleiben	M 1035163.81
Ab: Tantieme für Aufsichtsrat 17% und Vorstand 7½%		„ 253615.14
	Für die verbleibenden	M 781548.67
zuzügl. d. Vortrags v. Jahr 1906 mit		„ 592082.03
	zusammen mit	M 1373630.70
beantragen wir folgende Verwendung:		
11% Superdividende von M 5600000.—		M 616000.—
Zuweisung an den Altersversicherungs- und Invaliditäts-Fonds		„ 10000.—
Für Gratifikat. an Beamte u. Angestellte		„ 25000.—
Vortrag auf neue Rechnung		„ 722630.70
		M 1373630.70

Es haben also erhalten:

die Aktionäre	M 840000.—	M 1259163.81
„ Verwaltung	„ 253615.14	
Alters- und Inv.-Versorgung	„ 10000.—	
Gratitikationen	„ 25000.—	
Mehr-Vortrag	„ 130548.67	

Aktionäre : Verwaltung = 100 : 30.2.

In der Klageschrift hat der Kläger ausgeführt, daß die Tantieme der Verwaltung, insofern sie in Prozenten des Reingewinns bestehen (Aufsichtsrat 17%, Vorstand 7½%, zus. 24½%) erst nach Vornahme sämtlicher Abschreibungen und Rücklagen berechnet werden dürfen (HGB. §§ 237 und 245); sowohl der Mehr-Gewinnvortrag von M 130548.67 als die Zuweisung zum Altersversicherungs- und Invaliden-Fonds von M 10000.— seien nichts anderes, als eine Rücklage, ein Reservefonds. (RG. Z. J. W. 1906, 345, 23. Staub, Deutsche Juristenzeitung 1901, 345. Simon, Bilanzen S. 248. Staub, Komm. zu § 237 Anm. 14 und 15 und zu § 245 Anm. 9 und dort Zitierte.)

Bezüglich der Zuwendung von M 10000.— an den Altersversorgungs- und Invaliden-Fond wurde dargelegt, daß solche nicht zu einer selbständigen Kasse erfolgt und der zugewendete Betrag nicht dem Vermögen der Gesellschaft ausgeschieden worden, sondern trotz der Zuwendung zu einem bestimmten Zweck im Eigentum der Gesellschaft geblieben und daher rechtlich nichts anderes als eine Rücklage oder Reserve sei. (Staub, Komm. zu § 237 Anm. 17.)

Die beklagte Gesellschaft hat diese Auffassung bestritten und behauptet, daß der „Vortrag auf neue Rechnung“ und die Zuwendung an den Altersversorgungs- und Invaliditäts-Fond tantiemenpflichtig sei und hat dies damit begründet, daß in der Praxis bei den Aktiengesellschaften fast durchweg nach dieser Auffassung verfahren werde; der „Vortrag auf neue Rechnung“ sei weder Rücklage im Sinne des Gesetzes, noch im Sinne des kaufmännischen Gebrauchs, derselbe sei der erste Gewinnposten des neuen Rechnungsjahrs und diene in diesem Jahre von selbst unmittelbar zur Erhöhung des Gewinns oder zur Verminderung des Verlusts, wogegen die Rücklage als wirkliche Reserve zu ihrer Verwendung regelmäßig eines Beschlusses der Generalversammlung oder wenigstens einer entsprechenden Anordnung der Verwaltung bedürfe; gemäß § 261 Ziff. 5 C. HGB. müsse jeder Reservefonds unter die Passiven der Bilanz aufgenommen werden, während der Gewinnvortrag in der Haben-Seite der Gewinn- und Verlust-Rechnung seinen Platz habe und in der Bilanz zwar unter dem gemäß § 261 Ziff. 6 HGB. in der Haben-Seite einzusetzenden Gewinn enthalten, aber wie aus der Fassung des Gesetzes unzweifelhaft hervorgehe, nicht zu den Passiven der Bilanz zu rechnen sei. Vergl. Gastower HGB. § 237 Anm. II b, Rehm, Bilanzen der Aktiengesellschaften II. Aufl. zu § 237 Anm. 2, Riesenfeld: Der Einfluß des Aktienrechts auf die Statuten der bestehenden Gesellschaften S. 101; Pemsel in Holdheims Monatsschrift VII. Jahrg. S. 239 ff. Steiner in Holdheims Monatsschrift X. Jahrg. S. 217 ff. Baumer-Fuld in der Zeitschrift für das gesamte Aktienwesen Bd. 12 S. 40.

Es sei auch begrifflich und rechnerisch unmöglich (siehe L. G. Mainz, Deutsche Juristenzeitung 1905 X. Jahrg. S. 871/72) den Gewinnvortrag vor Berechnung der Tantieme in Abzug zu bringen, der Gewinnvortrag sei begrifflich der Restposten des Reingewinns; einerseits könne dieser Restposten als sol-

cher rechnerisch erst gefunden werden, wenn sämtliche übrigen zunächst abzuziehenden Posten bekannt sind; zu diesen abzuziehenden Posten würde nach der Natur des Vortrags als eines Restbetrags auch die Tantieme gehören; andererseits soll die Tantieme erst nach Abzug dieses Restpostens ermittelt werden. Diese beiden Erfordernisse zu vereinigen, sei unmöglich. Dies werde an einem Beispiel klar. Angenommen, es verbliebe nach Abzug aller Abschreibungen, Dividenden und Reserven ein Restbetrag von M 200000.—, welchen die Gesellschaft abzüglich einer Tantieme von 10% ganz zum Vortrag bringen will. Wird nun zuerst die Tantieme aus M 200000.— berechnet, so ergibt diese M 20000.—; somit ein Vortrag von M 180000.—. Dieser Vortrag wäre vor Berechnung der Tantieme abzuziehen gewesen. Somit ergibt sich ein tantiemepflichtiger Rest von nur M 20000.—. Aus diesem wäre die Tantieme von 10% zu berechnen, so ergibt sich eine solche von M 2000.—, der Rest von M 18000.— käme in Vortrag; die Tantieme ist aber fälschlicherweise auch aus diesen M 18000.— berechnet worden, deshalb sind auch diese M 18000.— vor der Berechnung der Tantieme von den M 20000.— in Abzug zu bringen, es ergibt sich ein Rest von M 2000.—, aus welcher die Tantieme zu berechnen wäre; dieselbe beliefe sich somit nur auf M 200.—, während der Rest von M 19800.— in Vortrag zu bringen wäre. Da jedoch auch hier die Tantieme fälschlicherweise auch aus dem zum Vortrag zu bringenden Betrag berechnet worden ist, so wäre auch dieser Betrag noch abzuziehen und so fort in infinitum, bis schließlich die Tantieme weniger als einen Pfennig betrüge.

Die beklagte Gesellschaft führte ferner aus, daß die Zuweisung von M 10000.— an den Altersversicherungs- und Invaliden-Fonds der Arbeiter als tantiemenpflichtig zu behandeln sei. Entscheidend für die Frage sei nicht, wie der Kläger unter Berufung auf Staub meint, der Umstand, ob die betreffende Zuweisung zu einer selbständigen Kasse erfolgt und der ausgewiesene Betrag aus dem Vermögen der Gesellschaft ausgeschieden worden sei, sondern der Umstand, daß die Gesellschaft durch die Zuweisung einer sozialen Pflicht Genüge getan habe. Dies sei hier der Fall. Deßhalb sei auch die Zuweisung nicht anders zu behandeln, als der aus dem Reingewinn für Gratifikationen an Beamte und Angestellte ausgeschiedene Betrag von M 25000.—.

Die Kammer für Handelssachen hat hierauf folgende Entscheidung getroffen:

1. Die Klage wird abgewiesen.

Der Kläger hat die Kosten des Rechtsstreits zu tragen. Der Streitwert der Klage wird auf M 10000.— festgesetzt.

2. Der Antrag der Beklagten, dem Kläger die Leistung einer Sicherheit aufzulegen, wird abgewiesen.

(Als Sicherheitsleistung waren M 50000.— beantragt unter Vorbehalt der Geltendmachung eines wesentlich weitergehenden Schadens.)

Die hierauf bezüglichen Entscheidungsgründe der Kammer für Handelssachen lauten:

Es ist auf den weiteren von dem Kläger zur Begründung der Anfechtung des Dividendenfestsetzungs-Beschlusses angeführten Grund der gesetzwidrigen Tantiemenberechnung durch die Behandlung des Gewinnvortrags des Bilanzjahrs und der Zuwendung von M 10000.— an den Altersversorgungs- und Invaliden-Fonds der Arbeiter als tantiemenpflichtig einzugehen. In der Behandlung des Gewinnvortrags für das Bilanzjahr mit M 130548.67 als tantiemenpflichtig vermag die Kammer, wie schon oben betont wurde, entgegen der Ansicht von Staub und entgegen der Ansicht, welche in der sonstigen seitens des Klägers angeführten Literatur zum Ausdruck kommt, eine Verletzung der zwingenden Vorschriften der §§ 237 und 245 des HGB., welche bestimmen, daß die den Mitgliedern des Vorstands und Aufsichtsrats zukommenden Tantiemen aus dem Reingewinn, der nach Vornahme sämtlicher Abschreibungen und Rücklagen sich ergebe, zu berechnen sei ‚nicht zu finden. Die Tantiemen der Vorstands- und Aufsichtsrats-Mitglieder bilden die denselben für ihre Dienstleistungen für die Gesellschaft zukommende vertragsmäßige Entlohnung, bez. einen Teil dieser Entlohnung. Die Höhe dieses Teils der Entlohnung richtet sich nach dem Reingewinn des Bilanzjahrs, also nach der Höhe desjenigen Betrags, welcher nach Abzug sämtlicher Abschreibungen und Rücklagen von dem Ertrag des Jahres sich ergibt. Unter diesen Reingewinn muß auch derjenige Teil des Jahreserträgnisses fallen, welcher als unverteilt auf das neue Jahr vorgetragen wird. Es ist dies ein Bestandteil des Reingewinns des Bilanzjahrs und es ist nicht einzusehen, weshalb die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder eine Tantieme aus diesem Betrag und damit einen Teil der Entlohnung ihrer Arbeitsleistung während des Bilanzjahrs erst nach Ablauf eines weiteren Jahres erhalten sollen. Aus diesem Grunde vermochte sich die Kammer nicht der Ansicht anzuschließen, daß der Gewinnvortrag für das neue Jahr eine Rücklage im Sinne der §§ 237 und 245 HGB. bilde.

Darin, daß der Betrag von M 10000.—, welcher von der Generalversammlung entsprechenden Vorschlägen des Aufsichtsrats dem Altersversorgungs- und Invaliden-Fonds der Arbeiter zugewiesen wurde, als tantiemenpflichtig behandelt worden ist, muß allerdings eine Gesetzesverletzung gefunden werden, da tatsächlich dieser Vermögensbestandteil im Vermögen der Gesellschaft verblieben ist, und derselbe weder einer bestimmten Kasse zugeführt worden ist, noch Ansprüche dritter Personen auf diesen Betrag durch den Beschluß der Generalversammlung entstanden sind. Wenn auch, wie unbedenklich als glaubhaft anzunehmen sein wird, die beklagte Gesellschaft diesen Betrag für den erwähnten Zweck verwenden wird, so bildet dieser Betrag doch eine Rücklage im Sinne des Gesetzes, solange für die Gesellschaft die rechtliche Möglichkeit besteht, in der Folge-

zeit anderweitig über diese Summe zu verfügen, vergl. Staub Anm. 6 zu § 271 des HGB. Diese Gesetzesverletzung scheidet aber als auf den Dividendenfestsetzungsbeschluß der Generalversammlung offensichtlich ohne Einfluß bei der Frage, ob dieser Beschluß anfechtbar sei, aus.

Der Antrag der Beklagten, dem Kläger wegen der der Beklagten durch die Klageerhebung drohenden Nachteile die Leistung einer Sicherheit aufzuerlegen, vergl. § 272 Abs. 8 des HGB., war zurückzuweisen.

Denn einmal bestehen irgendwelche Anhaltspunkte dafür, daß den in sehr günstigen geschäftlichen Verhältnissen befindlichen Beklagten durch die Erhebung dieser Klage irgendwelche vermögensrechtliche Nachteile erwachsen, nicht. Weiterhin kommt aber auch in Betracht, daß diese Sicherheit nach § 273 Abs. 2 des HGB. der beklagten Gesellschaft nur zur Deckung des Schadens zu dienen bestimmt ist, welcher der Gesellschaft dadurch entsteht, daß der klagende Aktionär in böslicher Weise eine unbegründete Anfechtungsklage erhoben hat. Daß der Kläger in böslicher Absicht die vorliegende Klage gegen die Beklagte angestrengt hat, kann aber nicht angenommen werden.

Im Nachfolgenden möchte ich beweisen, daß die von der Handelskammer getroffene Entscheidung — Vortrag auf neue Rechnung ist tantiemenpflichtig — nicht richtig ist. Zu diesem Zweck wähle ich mehrere Beispiele von Gewinnverteilungen ein- und derselben Aktiengesellschaft. Die Bilanzen selbst sind weggelassen und der Einfachheit wegen runde Zahlen benützt. Es ist ferner in den folgenden vier Beispielen angenommen, daß die Verwaltung die löbliche Tendenz hat, sprungweise Dividenden zu vermeiden, letztere vielmehr möglichst gleichmäßig zu halten.

Zum Vergleich ist jeweils links die Verteilung des Reingewinns nach der Entscheidung der Handelskammer (Vortrag tantiemenpflichtig), rechts die Verteilung des Reingewinns nach meinem Vorschlag (Vortrag tantiemenfrei) vorgenommen. Es ist ferner rechts, analog den Ausführungen der Gegenpartei, angenommen, daß der Vortrag des Vorjahrs den ersten Gewinnposten des neuen Rechnungsjahrs und mit dem erzielten Reingewinn des letzteren den Gesamt-Jahresgewinn bildet. Es ist ferner angenommen, daß die ordentlichen Abschreibungen bei den als Reingewinn aufgeführten Zahlen schon in Abzug gebracht sind. Ferner ist je am Schluß der Gewinnverteilung das Verhältnis der Barbezüge der Aktionäre zu denjenigen der Verwaltung angegeben, letztere soll zusammen 15% betragen von derjenigen Summe, welche nach Abzug von 4% Vordividende der Aktionäre verbleibt, wie dies in der Praxis meist der Fall ist. Es ist ferner angenommen, daß das 2. Jahr weniger, das 3. aber mehr abgeworfen hat als das 1., und daß das 4. gleich dem 3. ist. Aktienkapital M 2500000.—.

Die Beispiele sollen auch zeigen, daß die von der Gegenpartei künstlich aufgestellte Schwierigkeit bei der tantiemenfreien Behandlung des Vortrags (rechts) in Wirklichkeit gar nicht besteht, sondern eine ganz einfache und für beide Teile — Aktionäre und Verwaltung — allein gerechte ist.

1. Betriebsjahr.

Reingewinn M 350000.—	
Ab: 4% Vordividende „ 100000.—	
Verbleiben „ 250000.—	
Ab: 15% Tantieme „ 37500.—	
Zur Verfügung „ 212500.—	
Antrag: 6% Superdividende „ 150000.—	
Vortrag für das 2. Jahr M 62500.—	
Aktionäre M 250000.—	
Verwaltung „ 37500.—	
Aktionäre : Verwaltung = 100 : 15.	
	Reingewinn M 350000.—
	Ab: Vortrag für das 2. Jahr „ 73000.—
	Verbleiben „ 277000.—
	Ab: 4% Vordividende „ 100000.—
	„ 177000.—
	Ab: 15% Tantieme „ 26550.—
	Zur Verfügung „ 150450.—
	Antrag: 6% Superdividende „ 150000.—
	Dividendenreserve M 450.—
	Aktionäre M 250000.—
	Verwaltung „ 26500.—
	Aktionäre : Verwaltung = 100 : 10.6.

2. Betriebsjahr.

Reingewinn M 250000.—	
Ab: 4% Vordividende „ 100000.—	
„ 150000.—	
Ab: 15% Tantieme „ 22500.—	
„ 127500.—	
Zu: Vortrag vom 1. Jahr „ 62500.—	
Zur Verfügung „ 190000.—	
Antrag: 6% Superdividende „ 150000.—	
Vortrag für das 3. Jahr M 40000.—	
Aktionäre M 250000.—	
Verwaltung „ 22500.—	
Aktionäre : Verwaltung = 100 : 9.	
	Vortrag vom 1. Jahr M 73000.—
	Reingewinn „ 250000.—
	zusammen M 323000.—
	Ab: Vortrag für das 3. Jahr „ 46000.—
	„ 277000.—
	Ab: 4% Vordividende „ 100000.—
	„ 177000.—
	Ab: 15% Tantieme „ 26550.—
	„ 150450.—
	Antrag: 6% Superdividende „ 150000.—
	Dividendenreserve M 450.—
	Aktionäre M 250000.—
	Verwaltung „ 26550.—
	Aktionäre : Verwaltung = 100 : 10.6.

3. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 450000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 350000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 52500.—
	„ 297500.—
Zu: Vortrag vom 2. Jahr	„ 40000.—
Zur Verfügung	„ 337500.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Vortrag für das 4. Jahr	M 187500.—

Aktionäre M 250000.—
Verwaltung „ 52500.—
Aktionäre : Verwaltung = 100 : 21.

Vortrag vom 2. Jahr	M 46000.—
Reingewinn	„ 450000.—
zusammen	M 496000.—
Ab: Vortrag für das 4. Jahr	„ 219000.—
	„ 277000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 177000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 26550.—
	„ 150450.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Dividendenreserve	M 450.—

Aktionäre M 250000.—
Verwaltung „ 26550.—
Aktionäre : Verwaltung = 100 : 10.6.

4. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 450000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 350000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 52500.—
	„ 297500.—
Zu: Vortrag vom 3. Jahr	„ 187500.—
	„ 485000.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Vortrag für das 5. Jahr	M 335000.—

Aktionäre M 250000.—
Verwaltung „ 52500.—
Aktionäre : Verwaltung = 100 : 21.

Vortrag vom 3. Jahr	M 219000.—
Reingewinn	„ 450000.—
zusammen	M 669000.—
Ab: Vortrag für das 5. Jahr	„ 392000.—
	„ 277000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 177000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 26550.—
	„ 150450.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Dividendenreserve	M 450.—

Aktionäre M 250000.—
Verwaltung „ 26550.—
Aktionäre : Verwaltung = 100 : 10.6.

In diesen 4 Betriebsjahren zusammen haben also erhalten:

	Aktionäre	Verwaltung	Aktionäre	Verwaltung
im 1. Jahr	M 250000.—	M 37500.—	M 250000.—	M 26550.—
„ 2. „	„ 250000.—	„ 22500.—	„ 250000.—	„ 26550.—
„ 3. „	„ 250000.—	„ 52500.—	„ 250000.—	„ 26550.—
„ 4. „	„ 250000.—	„ 52500.—	„ 250000.—	„ 26550.—
	M 1000000.—	M 165000.—	M 1000000.—	M 106200.—

Die Verwaltung hat also nach dem Verfahren links um M 58800.— mehr erhalten, als nach dem Verfahren rechts. Wo sind nun diese M 58800.— hingekommen? Antwort:

Vortrag für das 5. Jahr rechts	M 392000.—	
Dividendenres. 4 450 „	„ 1800.—	M 393800.—
Vortrag für das 5. Jahr links		„ 335000.—
		M 58800.—

Um diesen Betrag ist also nach rechts das Vermögen der Gesellschaft größer. Die Werbekraft und die Zinsen desselben kommen den späteren Betriebsjahren zugute und stärken den ganzen Status.

Nun kann eingewendet werden, daß allerdings in vorstehenden Beispielen die Aktionäre gegenüber der Verwaltung im Nachteil sind, daß aber bei fallenden Erträgnissen wieder die Aktionäre im Vorteil seien. Sehen wir nun zu, wie sich das Verhältnis gestaltet, wenn angenommen wird, daß das 2. Jahr mehr und das 3. und 4. Jahr weniger erträgt, als das erste, und nehmen wir wiederum an, daß die Gesamtdividende gleichmäßig und zwar 10% beträgt.

1. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 350000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 250000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 37500.—
Zur Verfügung	„ 212500.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Vortrag für das 2. Jahr	M 62500.—

Aktionäre M 250000.—
Verwaltung „ 37500.—
Aktionäre : Verwaltung = 100 : 15.

Reingewinn	M 350000.—
Ab: Vortrag für das 2. Jahr	„ 73000.—
	„ 277000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 177000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 26550.—
Zur Verfügung	„ 150400.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Dividendenreserve	M 450.—

Aktionäre M 250000.—
Verwaltung „ 26550.—
Aktionäre : Verwaltung = 100 : 10.6.

2. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 450000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 350000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 52500.—
	„ 297500.—
Zu: Vortrag vom 1. Jahr	„ 62500.—
Zur Verfügung	„ 360000.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Vortrag für das 3. Jahr	M 210000.—

Aktionäre	M 250000.—
Verwaltung	„ 52500.—
Aktionäre : Verwaltung	= 100 : 21.

Vortrag vom 1. Jahr	M 73000.—
Reingewinn	„ 450000.—
zusammen	M 523000.—
Ab: Vortrag für das 3. Jahr	„ 246000.—
	„ 277000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 177000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 26550.—
	„ 150450.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Dividendenreserve	M 450.—

Aktionäre	M 225000.—
Verwaltung	„ 26550.—
Aktionäre : Verwaltung	= 100 : 10.6.

3. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 250000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 150000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 22500.—
	„ 127500.—
Zu: Vortrag vom 2. Jahr	„ 210000.—
	„ 337500.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Vortrag für das 4. Jahr	M 187500.—

Aktionäre	M 250000.—
Verwaltung	„ 22500.—
Aktionäre : Verwaltung	= 100 : 9.

Vortrag vom 2. Jahr	M 246000.—
Reingewinn	„ 250000.—
zusammen	M 496000.—
Ab: Vortrag für das 4. Jahr	„ 219000.—
	„ 277000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 177000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 26550.—
	„ 150450.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Dividendenreserve	M 450.—

Aktionäre	M 250000.—
Verwaltung	„ 26550.—
Aktionäre : Verwaltung	= 100 : 10.6.

4. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 250000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 150000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 22500.—
	„ 127500.—
Zu: Vortrag vom 3. Jahr	„ 187500.—
	„ 315000.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Vortrag für das 5. Jahr	M 165000.—

Aktionäre	M 250000.—
Verwaltung	„ 22500.—
Aktionäre : Verwaltung	= 100 : 9.

Vortrag vom 3. Jahr	M 219000.—
Reingewinn	„ 250000.—
zusammen	M 469000.—
Ab: Vortrag für das 5. Jahr	„ 192000.—
	„ 277000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 177000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 26550.—
	„ 150450.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
Dividendenreserve	M 450.—

Aktionäre	M 250000.—
Verwaltung	„ 26550.—
Aktionäre : Verwaltung	= 100 : 10.6.

In diesen 4 Jahren zusammen haben also erhalten:

Aktionäre	Verwaltung	Aktionäre	Verwaltung
M 1000000.—	M 135000.—	M 1000000.—	M 106200.—
100 : 13.5		100 : 10.6	

Die Aktionäre sind also auch hier betreffs der Barbezüge um M 28800.— im Nachteil gegenüber der Verwaltung und außerdem ist die Rücklage rechts um M 28800.— größer, als links. Es ist somit bewiesen, daß auch in diesen Fällen die Behandlung des Vortrags auf neue Rechnung als tantiemenfrei die einzig richtige und gerechte ist.

Es ist noch zu bemerken, daß bei der Gewinnverteilung nach rechts der am Schluß mit je M 450.— verbleibende Posten nur beispielsweise als Dividendenreserve vorgeschlagen ist, er kann selbstverständlich auch zu jedem anderen Reservefond, (Erneuerungs- usw. Konto) überschrieben oder als Gratifikation oder sonstwie durch Barauszahlung verwendet werden. Deshalb ist er auch von mir in einem Betrag angenommen worden, mit welchem zu oben angedeuteten Zwecken etwas anzufangen ist. Er kann aber auch auf ein Minimum reduziert oder ganz beseitigt werden, ohne das Verhältnis der Dividenden zu den Tantiemen zu verändern

und wollen wir als Beispiel einen diesbezüglichen Gewinnvorschlag von dem 3. mit einem kleinen Restposten von M 25.— und einen solchen vom 4. Jahr ohne Restposten aufstellen. Diese Beispiele können dann analog auf jedes andere Betriebsjahr angewendet werden.

3. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 250000.—	Vortrag vom 2. Jahr	M 246000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—	Reingewinn	„ 250000.—
	„ 150000.—	zusammen	M 496000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 22500.—	Ab: Vortrag für das 4. Jahr	„ 219500.—
	„ 127500.—		„ 276500.—
Zu: Vortrag vom 2. Jahr	„ 210000.—	Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
Zur Verfügung	„ 337500.—		„ 176500.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—	Ab: 15% Tantieme	„ 26475.—
Vortrag für das 4. Jahr	M 187500.—	Zur Verfügung	„ 150025.—
		Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
		Für Gratifikationen	M 25.—
Aktionäre	M 250000.—	Aktionäre	M 250000.—
Verwaltung	„ 22500.—	Verwaltung	„ 26475.—
Aktionäre : Verwaltung = 100 : 9.		Aktionäre : Verwaltung = 100 : 10.6.	

4. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 250000.—	Vortrag vom 3. Jahr	M 219500.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—	Reingewinn	„ 250000.—
	„ 150000.—	zusammen	M 469500.—
Ab: 15% Tantieme	„ 22500.—	Ab: Vortrag für das 5. Jahr	„ 193030.—
	„ 127500.—		„ 276470.—
Zu: Vortrag vom 3. Jahr	„ 187500.—	Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
Zur Verfügung	„ 315000.—		„ 176470.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—	Ab: 15% Tantieme	„ 26470.—
Vortrag für das 5. Jahr	M 165000.—		„ 150000.—
		Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—
			M — —
Aktionäre	M 250000.—	Aktionäre	M 250000.—
Verwaltung	„ 22500.—	Verwaltung	„ 26470.—
Aktionäre : Verwaltung = 100 : 9.		Aktionäre : Verwaltung = 100 : 10.6.	

Es ist angenommen worden, daß in den 4 Jahren je die gleiche Dividende von 10% vorgeschlagen war. Wer aber die Vorgänge bei Aktiengesellschaften kennt, weis, daß dies bei der tantiemenpflichtigen Behandlung nach links nicht der Fall wäre; es würde vielmehr von der Verwaltung bei dem starken Rückgang des Reingewinns im 3. und 4. Jahr gegenüber dem 2. Jahr eine Superdividende von höchstens 5% im 3. und von 4% im 4. Jahr vorgeschlagen werden. Dies hätte bei links eine weitere Benachteiligung der Aktionäre gegenüber der Verwaltung zur Folge, während es bei rechts das Gegenteil bewirkte und außerdem wäre der Vortrag bei rechts und also das Vermögen der Gesellschaft größer, als bei links. Dies zeigen die folgenden zwei Beispiele des 3. und 4. Jahres, wobei für das 3. Jahr 9% und für das 4. Jahr 8% Gesamtdividende vorgeschlagen sind.

3. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 250000.—	Vortrag vom 2. Jahr	M 246000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—	Reingewinn	„ 250000.—
	„ 150000.—	zusammen	M 496000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 22500.—	Ab: Vortrag für das 4. Jahr	„ 248900.—
	„ 127500.—		„ 247100.—
Zu: Vortrag vom 2. Jahr	„ 210000.—	Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
Zur Verfügung	„ 337500.—		„ 147100.—
Antrag: 5% Superdividende	„ 125000.—	Ab: 15% Tantieme	„ 22065.—
Vortrag für das 4. Jahr	M 212500.—		„ 125035.—
		Antrag: 5% Superdividende	„ 125000.—
		Dividendenreserve	M 35.—
Aktionäre	M 225000.—	Aktionäre	M 225000.—
Verwaltung	„ 22500.—	Verwaltung	„ 22065.—
Aktionäre : Verwaltung = 100 : 10.		Aktionäre : Verwaltung = 100 : 9.8.	

4. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 250000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 150000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 22500.—
	„ 127500.—
Zu: Vortrag vom 3. Jahr	„ 212500.—
Zur Verfügung	„ 340000.—
Antrag: 4% Superdividende	„ 100000.—
Vortrag für das 5. Jahr	M 240000.—

Aktionäre	M 200000.—
Verwaltung	„ 22500.—

Aktionäre : Verwaltung = 100 : 11.25.

Vortrag vom 3. Jahr	M 248900.—
Reingewinn	„ 250000.—
zusammen	M 498900.—
Ab: Vortrag für das 5. Jahr	„ 281250.—
	„ 217650.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 117650.—
Ab: 15% Tantieme	„ 17650.—
	„ 100000.—
Antrag: 4% Superdividende	„ 100000.—
	M — —

Aktionäre	M 200000.—
Verwaltung	„ 17650.—

Aktionäre : Verwaltung = 100 : 8.8.

Hieraus ist ersichtlich, daß die Verwaltung bei der Behandlung nach links gerne geneigt ist, eine niedrigere Dividende und einen höheren Vortrag auf neue Rechnung vorzuschlagen, da sie dabei gegenüber den Aktionären offensichtlich im Vorteil ist; dagegen wird sie diesen Vorschlag bei der Behandlung nach rechts nur ungern machen, da dort die Reduzierung der Dividende von selbst eine verhältnismäßig ganz gleiche Reduzierung der Tantieme bewirkt. Es liegt also im Interesse der Aktionäre und der Gesellschaft (wegen des höheren Vortrags rechts), daß die Verwaltung gar nicht in die Lage kommen kann, die Reduzierung der Dividende ohne gleichzeitige verhältnismäßige Reduzierung der Tantieme vorzuschlagen und dies ist nur möglich, wenn der Vortrag auf neue Rechnung als tantienmefrei behandelt werden muß. In unserem Falle würde dann sehr wahrscheinlich der Antrag auf eine Verteilung einer Superdividende von 5%, also einer Gesamtdividende von 9% gestellt werden und um auch die Wirkung eines solchen Antrags in bezug auf Aktionäre und Verwaltung zahlenmäßig zu zeigen, lassen wir eine solche Verteilung folgen.

4. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 250000.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 150000.—
Ab: 15% Tantieme	„ 22500.—
	„ 127500.—
Zu: Vortrag vom 3. Jahr	„ 212500.—
Zur Verfügung	„ 340000.—
Antrag: 5% Superdividende	„ 125000.—
Vortrag für das 5. Jahr	M 215000.—

Aktionäre	M 225000.—
Verwaltung	„ 22500.—

Aktionäre : Verwaltung = 100 : 10.

Vortrag vom 3. Jahr	M 248900.—
Reingewinn	„ 250000.—
zusammen	M 498900.—
Ab: Vortrag für das 5. Jahr	„ 251850.—
	„ 247050.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
	„ 147050.—
Ab: 15% Tantieme	„ 22050.—
zur Verfügung	„ 125000.—
Antrag: 5% Superdividende	„ 125000.—
	M — —

Aktionäre	M 225000.—
Verwaltung	„ 22050.—

Aktionäre : Verwaltung = 100 : 9.8.

Die Aktionäre haben also hier nach rechts in diesem 4. Jahr 5% = M 25000.— mehr erhalten und der Vortrag für das 5. Jahr beträgt nach rechts um M 36850.— (251850.— — 215000.—) mehr als nach links. Nun kann ein Mitglied der Verwaltung den Antrag stellen, von dem nunmehr links auf M 215000.— rechts auf M 251850.— angewachsenen Vortrag M 200000.— in den Dividendenreservefond zu legen. Der Antrag wird damit begründet, daß dann der Zweck dieser M 200000.— deutlich bezeichnet und nur zur Verbesserung der Dividende in schlechten Jahren verwendet werden solle. Die Generalversammlung, welche vorher die Gewinnverteilung nach dem Vorschlag des Aufsichtsrats mit einem Vortrag nach links mit M 215000.—, nach rechts mit M 251850.— beschlossen hatte, genehmigt auch den neuen Vorschlag. Die Folge davon ist, daß dieser Betrag geteilt wird:

links in Vortrag	M 15000.—
Dividendenreserve	„ 200000.—
	M 215000.—

rechts in Vortrag	M 51850.—
Dividendenreserve	„ 200000.—
	M 251850.—

Diese M 200000.— werden jetzt laut Generalversammlungsbeschluß in den Passiven der Bilanz als Dividendenreserve aufgeführt und verschwinden im Gewinn- und Verlust-Konto. Diese M 200000.— verbleiben im Vermögen der Gesellschaft, sie sind weder einer bestimmten anderen Kasse zugeführt worden, noch haben dritte Personen einen Anspruch auf diesen Betrag. Auch besteht für die Gesellschaft rechtlich jederzeit die Möglichkeit, in der Folgezeit anderweitig über diese

M 200000.— zu verfügen und dies geschieht auch in der Praxis sehr häufig. Die von der Handelskammer für die tantiemenfreie Behandlung der dem Altersversicherungs- und Invaliden-Fond der Arbeiter zugeführten Summe von M 10000.— angeführten Gründe treffen für diese M 200000.— in erhöhtem Maßstabe ein, da eine anderweitige Verwendung der letzteren viel leichter ist und viel öfter vorkommt, als bei der ersteren. Die M 200000.— sind jetzt einfach eine Rücklage geworden.

Nehmen wir nun an, das 5. Betriebsjahr ergäbe nach Abzug der Abschreibungen einen Reingewinn von M 350000.— und die Verwaltung schlägt auch hier wieder — angeblich zur inneren Kräftigung der Gesellschaft — eine Erhöhung des Vortrags auf neue Rechnung vor, so ergibt sich:

5. Betriebsjahr.

Reingewinn	M 350000.—	Vortrag vom 4. Jahr	M 51850.—
Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—	Reingewinn	„ 350000.—
	„ 250000.—	zusammen	M 401850.—
Ab: 15% Tantieme	„ 37500.—	Ab: Vortrag für das 6. Jahr	„ 80970.—
	„ 212500.—		„ 320880.—
Zu: Vortrag vom 4. Jahr	„ 15000.—	Ab: 4% Vordividende	„ 100000.—
Zur Verfügung	„ 227500.—		„ 220880.—
Antrag: 6% Superdividende	„ 150000.—	Ab: 15% Tantieme	„ 33130.—
Vortrag für das 6. Jahr	M 77500.—	Zur Verfügung	„ 187750.—
		Antrag: 7½% Superdividende	„ 187750.—
			M — —
Aktionäre	M 250000.—	Aktionäre	M 287750.—
Verwaltung	„ 37500.—	Verwaltung	„ 33130.—
Aktionäre : Verwaltung =	100 : 15.	Aktionäre : Verwaltung =	100 : 11.5.

Um ihre Tantieme nicht zu sehr zu schmälern, wird die Verwaltung im vorstehenden Fall genötigt sein, rechts 11½% Dividende und M 80970.— Vortrag vorzuschlagen, während links die Dividende nur 10% und der Vortrag nur M 77500.— betragen würde.

Hierbei ist noch zu bemerken, daß der am Ende der Generalversammlung des 4. Betriebsjahrs gestellte Antrag (der Dividendenreserve im Interesse der Gesellschaft M 200000.— zuzuweisen und diesen Betrag dem Vortrag für das 5. Jahr zu entnehmen) in der Regel gar nicht von einem Mitglied der Verwaltung gestellt wird, sondern von einem Aktionär aus der Mitte der Generalversammlung. Der Antragsteller ist sogar häufig nicht einmal wirklicher Aktionär, sondern hat von einem Mitglied der Verwaltung für die betreffende Generalversammlung eine Aktie und zugleich den Auftrag zu der Antragstellung erhalten, hat auch häufig gar keine Ahnung von den Folgen desselben und, wenn er in Wirklichkeit nicht Aktionär ist, auch gar kein weiteres Interesse an demselben. Von seiten der Verwaltung wird der Antrag mit der bekannten Begründung (Vorsorge für etwaige schlechtere Jahre in der Zukunft) unterstützt. Ist er angenommen, so kann die darauf erfolgte Übertragung der M 200000.— in die Dividendenreserve und damit in die Passiven der Bilanz auch nicht mehr angefochten werden, denn das Protokoll lautet ganz richtig:

„Die vom Aufsichtsrat beantragte Gewinnverteilung wurde von der Generalversammlung genehmigt. Nach dieser Genehmigung, welche einen Vortrag für das 5. Betriebsjahr von links M 215000.— (rechts M 251850.—) enthält, beantragte Aktionär N., von dieser Summe im Interesse der Gesellschaft M 200000.— der Dividendenreserve zuzuweisen. Die Generalversammlung stimmte diesem Antrag zu".

Diese Manipulationen sind aber nur möglich, wenn die Gewinnverteilung nach der Auffassung der Handelskammer, d. h. so gemacht wird, daß der „Vortrag auf neue Rechnung" als tantiemenpflichtig angesehen wird (links); wird er aber als tantiemenfrei angesehen (rechts), so bietet er für die Verwaltung keinen Vorteil gegenüber den Aktionären, denn er kommt beiden Teilen gleichmäßig zu gut, resp. er verkürzt bei beiden Teilen gleichmäßig die Barbezüge. In der Praxis wird deshalb ein solcher Antrag weder von der Verwaltung gestellt, noch indirekt veranlaßt werden, sondern es würde der Antrag auf eine höhere Dividende und auch damit auf eine verhältnismäßig höhere Tantieme gestellt werden.

Nehmen wir als Beispiel hierfür den Gewinnverteilungsantrag des Aufsichtsrats des Immobilien- und Baugeschäfts Stuttgart (Seite 18) vom Jahr 1907 und nehmen wir an, daß die Tantiemen und die Zuweisung zum Altersversicherungs-Fond mit M 10000.— tantiemenfrei behandelt werden müssen, und nehmen wir ferner an, daß im Fall I der Aufsichtsrat die Gesamtdividende mit 15% aufrecht erhalten, im Fall II dagegen die Tantieme der Verwaltung möglichst gleich halten will, so muß er der Generalversammlung folgende Vorschläge machen (siehe S. 25 oben).

Hier ist also im Vergleich mit der Gewinnverteilung (Seite 17) folgende Verschiedenheit zu konstatieren:

1. Die Tantieme der Verwaltung beträgt nur M 208000.— gegen M 253600.—, also M 45600.— weniger.

2. Die Dividende der Aktionäre mit zusammen M 840000.— ist die gleiche.

I. (Siehe Seite 17.)

Vortrag vom Vorjahr	M 592082.03		
Reingewinn	„ 1259163.81		
zusammen		M	1851245.84
Ab: Vortr. f. d. nächste Jahr	„ 768245.84		
Altersvers.- u. Inv.-Fond	„ 10000.—	„	778245.84
		„	1073000.—
Ab: 4% Vordividende aus	M 5600000.—	„	224000.—
		„	849000.—
Ab: 24½% Tantieme		„	208000.—
	Zur Verfügung	„	641000.—
Antrag:			
Gratifikationen	M 25000.—		
7% Superdividende	„ 616000.—	„	641000.—
		M	— —
Aktionäre	M 840000.—		
Verwaltung	„ 208000.—		

Aktionäre : Verwaltung = 100 : 24.7.

3. Das Verhältnis der Barbezüge der Aktionäre und der Verwaltung ist 100 : 24.7 gegen 100 : 30.2.

4. Der Vortrag für das nächste Jahr beträgt M 768245.— gegen M 722630.—, also M 45615.— mehr und kommt beiden Teilen für die Zukunft gleichmäßig zu gute.

II.

Vortrag vom Vorjahr	M 592082.03		
Reingewinn	„ 1259163.81		
zusammen		M	1851245.84
Ab: Vortr. f. d. nächste Jahr	„ 619885.84		
Altersvers.- u. Inv.-Fond	„ 10000.—	„	629885.84
		„	1221360.—
Ab: 4% Vordividende aus	M 5600000.—	„	224000.—
		„	997360.—
Ab: 24½% Tantieme		„	244360.—
	Zur Verfügung	„	753000.—
Antrag:			
Gratifikationen	M 25000.—		
13% Superdividende	„ 728000.—	„	753000.—
		M	— —
Aktionäre	M 952000.—		
Verwaltung	„ 244360.—		

Aktionäre : Verwaltung = 100 : 25.6.

Es ist hier im Vergleich mit der Gewinnverteilung (Seite 17) folgende Verschiedenheit zu konstatieren:

1. Die Tantieme der Verwaltung beträgt nur M 244360.— gegen M 253600.— also M 9255.— weniger.

2. Das Verhältnis der Barbezüge der Aktionäre und der Verwaltung ist 100 : 25.6 gegen 100 : 30.2.

3. Der Vortrag für das nächste Jahr beträgt M 619885.— gegen M 722630.—, also M 102745.— weniger und beeinträchtigt beide Teile für die Zukunft gleichmäßig.

4. Die Dividende der Aktionäre beträgt M 952000.— gegenüber M 840000.—, also um M 112000.— mehr.

Auch aus diesen Beispielen ist klar ersichtlich, daß der „Vortrag auf neue Rechnung" als tantiemenfrei behandelt werden muß, wenn das Verhältnis der Barbezüge der Aktionäre zu denjenigen der Verwaltung ein gleichbleibendes und gerechtes sein soll. Nur nach diesem System erhalten die Aktionäre, was ihnen nach dem Sinn der §§ 237 und 245 des HGB. gehört.

Schließlich ist noch anzuführen, daß bei sog. „Interessengemeinschaften" und namentlich auch bei „Fusionen" die als „Vortrag auf neue Rechnung" aufgeführte Summe häufig einem anderen Zweck oder einer ganz anderen Gesellschaft zugeführt wird, ja, daß dieser Betrag für diejenige Gesellschaft ganz verschwindet, für welche er zurückgelegt war. Bei der tantiemenpflichtigen Behandlung dieses Betrags hat aber aus demselben die Verwaltung bereits ihre volle Tantieme erhalten, während die Aktionäre das Nachsehen haben. Die Aktionäre sind dann schwer geschädigt.

Anspruchsrechte der Versicherungsgesellschaften an die Postverwaltung bei Verlust oder Beschädigung von Postsendungen.

Von W. Illemann.

Viele Geschäfte, die durch die Post in Paketen wertvolle Gegenstände in größeren Mengen abzusenden haben, ferner Banken, die Wertpapiere und bares Geld zu übermitteln haben, bedienen sich nicht der Versicherungseinrichtung der Post, d. h. sie bezeichnen die Pakete oder Briefe nicht mit dem vollen Werte des Inhalts, sondern lassen die Pakete als sogenannte gewöhnliche Pakete, Briefe mit bedeutendem Wertinhalte als Einschreibbriefe oder als niedrigst deklarierte Wertbriefe (600 M) befördern. Den Grund hierzu bildet die hohe Versicherungsgebühr der Postverwaltung von 5 Pf. für je 300 M. Um aber gegen Schaden gesichert zu sein, wenn ein solches Paket oder ein solcher Brief in Verlust gerät, beschädigt oder beraubt wird, schließen die Absender mit Versicherungsgesellschaften Verträge ab, dahingehend entweder, daß diese Gesellschaften nur den Wert des Schadens ersetzen, auf den der Absender nach den gesetzlichen Bestimmungen keinen Anspruch an die Postverwaltung hat, oder daß die Gesellschaften den Absender in voller Höhe schadlos halten.

Im ersteren Falle macht der Absender seine Ansprüche gegen die Postverwaltung geltend und wird nach Maßgabe der bestehenden Bestimmungen (Postgesetz § 6—15) entschädigt. Die Versicherungsgesellschaft tritt hiermit in kein Rechtsverhältnis zur Postverwaltung. Anders verhält es sich im zweiten Falle. Die Versicherungsgesellschaft, die dem Absender den vollen Schaden erstattet, der durch Verlust oder Beschädigung einer Postsendung entstanden ist, wird sich der Rechte nicht entäußern, die dem Absender gegenüber der Postverwaltung zustehen. Um aber diese geltend machen zu können, bedarf es der förmlichen Abtretung dieser Rechte von dem Absender auf die Versicherungsgesellschaft. Hier finden die Bestimmungen des BGB. im § 398 Anwendung: „Eine Forderung kann von dem Gläubiger durch Vertrag mit einem anderen auf diesen übertragen werden (Abtretung). Mit dem Abschlusse des Vertrags tritt der neue Gläubiger an die Stelle des bisherigen Gläubigers."

Die Postverwaltung ist alsdann verpflichtet, die Versicherungsgesellschaft als den neuen Gläubiger

in denjenigen Fällen zu entschädigen, in denen das Postgesetz im § 6 u. f. die Ersatzpflicht dem Absender zuspricht. Dagegen hat eine Versicherungsgesellschaft als Rechtsnachfolgerin des Empfängers keine Ersatzansprüche an die Postverwaltung, weil dem Empfänger weder nach dem Postgesetz noch nach der Postordnung Auslieferungsrechte und infolgedessen weitere Anspruchsreche gegenüber der Postverwaltung zustehen. Da aber dem Absender freihsteht, seine Rechte an den Empfänger abzutreten — und er wird solches immer in den Fällen tun, wo die Übersendung einer Ware, eines Wertgegenstands usw. für Rechnung und Gefahr des Empfängers geschieht —, so kann in solchen Fällen eine Versicherungsgesellschaft als Rechtsnachfolgerin des Empfängers (infolge weiterer Abtretung der dem letzteren vom Absender übertragenen, an die Postverwaltung zustehenden Forderung auf die Gesellschaft) ihre Rechte an die Postverwaltung geltend machen.

Der Umfang der von Versicherungsgesellschaften an die Postverwaltung zu erhebenden Ersatzansprüche ergibt sich zunächst aus § 404 des BGB.: „Der Schuldner kann dem neuen Gläubiger die Einwendungen entgegensetzen, die zur Zeit der Abtretung der Forderung gegen den bisherigen Gläubiger begründet waren"; ferner aus den Bestimmungen des Postgesetzes und der Postordnung über die Entschädigungspflicht der Postverwaltung für die einzelne Sendung.

Hier ist zu beachten, daß dem Absender nach §§ 8 und 9 des Postgesetzes in Verlust- oder Beschädigungsfällen nur ein Recht auf Ersatz des wirklich erlittenen Schadens bis zur Höhe von 3 M für jedes halbe kg bei gewöhnlichen Paketen und auf Ersatz des gemeinen Werts bis zur Höhe des deklarierten Wertes bei Sendungen mit Wertangabe zusteht. Bei gewöhnlichen Paketen muß der Absender den Beweis führen, daß ihm ein Schaden entstanden ist und in welcher Höhe; bei Wertsendungen wird der auf der Sendung angegebene Wert bei der Feststellung des Betrages des von der Postverwaltung zu leistenden Schadenersatzes zugrunde gelegt. Glaubt die Postverwaltung, daß die Ansprüche der Absender bei gewöhnlichen Paketen über die hierdurch gezogenen Grenzen hinausgehen, so hat sie den Beweis hierfür zu erbringen. Gelingt ihr dies, so ist sie nur zum Ersatz des wirklich erlittenen Schadens verpflichtet. Ferner: beweist die Postverwaltung, daß der angegebene Wert bei Wertsendungen den gemeinen Wert der Sache übersteigt, so hat sie nur diesen zu ersetzen.

Da — wie oben gezeigt — durch die Abtretung der Rechte des Absenders auf die Versicherungsgesellschaft — unmittelbar oder auf dem Wege über den Empfänger — keine Änderung in der Ersatzpflicht der Postverwaltung eintritt, so ist der Absender auch in den Fällen zum Nachweis des durch die Post verursachten Schadens und zum Nachweis der Höhe des letzteren verpflichtet, in denen er seine Ansprüche an eine Versicherungsgesellschaft abgetreten hat. Kommt er dieser Verpflichtung nicht nach, so wird der Schaden von der Postverwaltung nach Maßgabe der Feststellung — nöttigenfalls unter Zuziehung von Sachverständigen — abgeschätzt und der festgestellte Betrag dem Berechtigten gezahlt. Ist infolge Fehlens von Unterlagen, die der Absender zu liefern hätte, keine Schadensfeststellung möglich, so würde die Postverwaltung der Ersatzleistung enthoben sein.

Diese Gesichtspunkte müssen zur Vermeidung von nachteiligen Folgen sowohl von den Absendern, die mit Versicherungsgesellschaften Verträge über Versicherung von Postsendungen abschließen, als auch von diesen Gesellschaften genau berücksichtigt werden.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Die Inanspruchnahme industriellen Kredites.

Nur ein kleiner Teil der Industriellen ist imstande, die zur Führung eines Betriebes erforderlichen Geldmittel aus Eigenem zu bestreiten; der weitaus überwiegende Teil derselben ist in größerem oder geringerem Maße darauf angewiesen, industrielle Kredite in Anspruch zu nehmen und zwar kommen hierfür in erster Linie Banken, Hypothekenanstalten, sowie Kreditinstitute (meist Genossenschaften, denen der Kreditnehmer als Mitglied beitreten muß, um überhaupt Kredit zu erhalten), in zweiter Linie private Geldgeber in Frage.

Die gesunde Entwicklung jeden Fabrikbetriebes bringt es mit sich, daß der Umfang des Unternehmens sich ausdehnt, die alten Räume und Anlagen nicht mehr ausreichen, und wenn eine Vergrößerung notwendig wird, ist damit auch zugleich die Frage nach der Beschaffung der hierfür erforderlichen Geldmittel verbunden; nur in den seltensten Fällen wird es möglich sein, aus den laufenden Betriebsmitteln die Kosten der Vergrößerung zu bestreiten. Durch die bei Vergrößerung des Unternehmens mögliche rationellere Ausnützung der Anlagen und das Steigen des Umsatzes wird auch bei richtiger Leitung voraussichtlich ein höherer Gewinn erzielbar, und der Industrielle sucht daher seine Barmittel durch Entnahme von industriellem Kredit zu stärken; werden die Grenzen niemals zu weit ausgedehnt und sind die Zinsen, die der Kapitalgeber verlangt, nicht zu hoch, dann wird die industrielle Kreditinanspruchnahme tatsächlich das bewirken, was beabsichtigt war: Erzielung eines höheren Gewinns, als bisher mit eigenen Mitteln zu erreichen möglich war infolge Betriebsvergrößerung bei ökonomischer Betriebsführung.

Gewöhnlich entwickelt sich der Kredit durch Inanspruchnahme einer Bank als Zahlstelle für eigene und fremde Verbindlichkeiten; da man einerseits verfügbare Barbestände nicht in den Kassen liegen läßt, sondern sie zinstragend der Bank übergibt, andererseits infolge der Kreditgewährung an die Abnehmer der selten gegen Kasse bezogenen Fabrikate die Bank zur Einziehung seiner Aussenstände benützt und ihr Wechsel zum Escompte übergibt, entwickeln sich zwischen Bank und Industriellen Geschäftsbeziehungen, die gewöhnlich dazu führen, daß im Bedarfsfalle zunächst bei dieser Stelle um die Gewährung eines Bankkredites eingeschritten wird. Diese Bank ist auch aus der ganzen Geschäftsentwicklung am besten in der Lage, die Leistungsfähigkeit und die Kreditwürdigkeit des Fabrikanten zu beurteilen; und dennoch findet man es sehr oft, daß gerade diese Stelle den geforderten Kredit dort versagt, wo er hätte gewährt werden können und andererseits denselben dort gewährt, wo er bei richtiger Beurteilung der Betriebsverhältnisse eines Unternehmens eigentlich hätte versagt werden müssen. — Wie erklären sich diese Zustände?

Die erste Frage, die Banken und Bankiers stellen, wenn es sich um Gewährung von industriellem Kredit handelt,

ist wohl die: „Welche Sicherheit wird für das zu leihende Kapital gewährt werden können? Danach werden sich denn auch die Bedingungen richten, zu welchen der Fabrikant einen Kredit in einer bestimmten Höhe eingeräumt erhält.

Die Sicherheit, welche der Industrielle dem Privatbankier oder der Bank bieten kann, sind seine im Fabrikbetriebe investierten Vermögensgegenstände; zunächst sind Grundstücke und Gebäude im allgemeinen nur bis zu $^3/_4$ ihres Wertes durch Hypotheken belastbar, während für Maschinen nur die Hälfte ihres jeweiligen Wertes, für Halb- und Ganzfabrikate $^1/_2$ bis $^2/_3$ ihres Wertes in Rechnung gestellt werden. —

Es wird daher naturgemäß auf die Bilanz des letzten Jahres, bzw. der letzten 3—5 Jahre sehr großes Gewicht gelegt und aus diesen Bilanzen glauben nun die Banken sich ein richtiges Bild der Kreditwürdigkeit eines Betriebes verschaffen zu können; das wäre auch der einzig richtige Weg, wenn er nur auch sachgemäß durchgeführt und verfolgt würde. Aber dem ist nicht immer so und daher ist noch heute in den meisten Fällen die Frage der Kreditgewährung mehr eine reine Finanzfrage, als eine technisch-wirtschaftliche Frage, die sie eigentlich für jeden Bankier und für jeden Industriebetrieb sein müßte. —

Handelt es sich um die Gewährung größerer Kredite, dann wird heute jede größere Bank eine ihr nahestehende Treuhand-Gesellschaft — seltener private Treuhänder — mit der Prüfung der ihr vorgelegten Bilanzen betrauen; fällt ein das Ergebnis der Prüfurg enthaltender Bericht günstig aus, dann wird kein Anstand genommen, den geforderten Kredit zu bewilligen und werden dabei die Zinsensätze so bemessen, daß die Bank bzw. der Bankier 1% mehr beansprucht, als der Reichsbankdiskont beträgt; ferner wird oft noch eine kleine Extraprovision vom Jahresumsatz in Rechnung gestellt. Die Bank wie der Bankier übersehen aber dabei das große Risiko, das aus der Prüfung durch eine Treuhandstelle erwächst; denn diese ist ebenso wie die Bücherrevisoren meist nur eine rein buchmässige Prüfungsstelle, die die Richtigkeit der Buchführung und der Bilanzaufmachung wohl bestätigen kann, keineswegs aber in der Lage ist, eine materielle Prüfung vorzunehmen, bei welcher über die Frage des Wertansatzes der Anlagewerte, über die Angemessenheit der Preisansätze für Ganz- und Halbfabrikate, sowie der Vorräte eine sachliche Kritik erfolgt. Nachdem aber bei Industriebilanzen der weitaus überwiegende Teil der Vermögensgegenstände gerade in technischen Werten festgelegt erscheint, kann es nicht Wunder nehmen, wenn die Bank eben an Stellen Kredit gewährt, wo sie ihn richtiger Weise versagen sollte; denn die vorgelegten Bilanzen können ja nach den Grundzügen ordnungsmässiger Buchführung aufgemacht sein, ihre materielle Richtigkeit zu prüfen, sind die Treuhandgesellschaften meist nicht in der Lage, weil sie nicht über die geeigneten technischen Fachleute verfügen, welche mit den Kenntnissen der betreffenden Spezialindustrie ausgerüstet in der Lage sind, auch eine materielle Prüfung der Aktivposten der Bilanz durchzuführen.

Es würde einer ganz außerordentlichen Erweiterung des Geschäftsbetriebes der Treuhandgesellschaften bedürfen, wenn sie nach dieser Richtung hin allen Ansprüchen der Industrie gerecht werden wollten; sie müßten Fachleute aller Branchen anstellen, die, wenn sie etwas leisten sollten, sehr gut bezahlt werden müßten. Dadurch würden sich die Kosten der Prüfung ungemein verteuern, da diese Fachleute nur selten verwendet werden könnten und ihre Mitarbeit für andere Zwecke kaum in Frage käme. Die Treuhandgesellschaften haben auch schon deshalb keine Lust, diese Erweiterung ihres Betriebes durchzuführen, weil ihnen dadurch ein hoher Grad von Verantwortlichkeit aufgebürdet werden würde, und sie es ablehnen müßten, für das nicht allzu hohe Revisionshonorar noch überdies irgend welche Regreßansprüche zu übernehmen. —

Solange nun nicht durch technische Treuhandgesellschaften eine technische Prüfung des industriellen Kredits auf seine Würdigkeit hin erfolgen kann, müßten die Banken sich eigene technische Abteilungen einrichten, in welchen die vorerwähnte materielle Prüfung durch geeignete technische Organe zur Durchführung gelangt; die für die Vornahme derartiger Revisionen in Frage kommenden Techniker müssen neben genauer Sachkenntnis der betreffenden Spezialindustrie den Produktionsprozeß in allen seinen Details gründlich beherrschen, damit sie in die Lage kommen, die Selbstkosten der in Frage kommenden Güterart richtig zu ermitteln. Nur durch Gegenüberstellung der kalkulierten Herstellungskosten zu den Wertansätzen einerseits und zu den erzielbaren Verkaufspreisen andererseits wird es im Zusammenhang mit den allgemeinen Betriebsverhältnissen und dem Umsatz eines Unternehmens diesen Fachleuten möglich sein, ein richtiges Bild der wirtschaftlichen Lage eines Industriebetriebes zu geben und aus den Bilanzen den richtigen Schluß zu ziehen, ob der ausgewiesene Reingewinn ein tatsächlich erzielter, aus der Fabrikation stammender, oder ein künstlich konstruierter Buchgewinn war, der nur durch irgend welche Bilanzierungskünste der mit der Buchführung betrauten Personen rechnungsmäßig ausgewiesen werden konnte. Solche technische Fachleute sind aber nicht immer zur Hand, weil sie meist in leitender Stellung in der Industrie besser bezahlte Positonen finden, die ihnen die Möglichkeit geben, produktiv tätig zu sein; man müßte sich daher auch in den technischen Abteilungen der Banken mit der fallweisen Zuziehung von Sachverständigen begnügen als einziges und bestes Aushilfsmittel, Sachverständige, von deren Vertrauenswürdigkeit und Verlässlichkeit man genauest informiert ist.

Den Schwierigkeiten, welche dem Unternehmen bei Aufnahme industriellen Kredites oft begegnen, sollen nun diverse Einrichtungen begegnen, die wir im nachfolgenden einer kurzen Besprechung unterziehen wollen; die wichtigsten beiden Einrichtungen sind die Diskontierung von Buchforderungen und die beabsichtigte Erweiterung der gegenwärtig auch Industrieobjekte beleihenden Hypothekenbanken zu Industrie-Hypothekenbanken.

Über die ersterwähnte Diskontierung von Buchforderungen ist in der Zeitschrift bereits berichtet und der Bericht fortlaufend ergänzt worden.

Ein zweites Mittel, welches der Industrie die nötigen Kredite in größerem Maßstabe verschaffen soll, sind die in Aussicht genommenen Industrie-Hypothekenbanken; bisher dürfen Hypothekenbanken, Sparkassen und Versicherungsgesellschaften auf Grund des gegenwärtig bestehenden Hypothekenbank-Gesetzes Fabrikbetriebe überhaupt nicht beleihen. Nun soll eine Abänderung des Gesetzes nach der Richtung hin durchgeführt werden, daß besondere Hypothekenbanken gegründet werden, welche industrielle Unternehmungen etwa bis zu $^6/_{10}$ ihres Gesamtwertes beleihen; diese Gelder müßten, da die Industrie langfristige Kredite braucht, auf längere Zeit unkündbar gegeben werden und überdies starker Amortisation unterliegen. Genügt der so erhaltene Kredit einem Fabrikanten noch nicht, wird es ihm bei längerem Zusammenarbeiten mit einer Bank wohl auch noch möglich sein, einen weiteren Bankkredit eingeräumt zu erhalten, wenn nach Prüfung der Geschäftsgebarung die Treuhandstelle der Bank sich günstig über die wirtschaftliche Lage des Unternehmens äußert. —

Alle diese vorgenannten Mittel werden es aber nicht ausschließen, daß ein großer Teil der Fabrikanten zu Privatgeldgebern[1]) seine Zuflucht nehmen wird, bei welchen allerdings weit höhere Zinsen gezahlt werden müssen; ferner wird sehr viel von den vorerwähnten Genossenschaften geleistet, wenn auch manche von ihnen, nicht genügend fundiert, sich als faule Gründungen herausstellen und den einzelnen Genossenschaftlern noch materielle Opfer kosten. —

Außer den vorgenannten Kreditstellen wird der Fabrikant auch Warenkredit in Anspruch nehmen müssen, wenn er nicht genügend finanziell fundiert ist; er wird aber dadurch in ungünstige wirtschaftliche Lage kommen, weil er im allgemeinen bei Kassa-Einkäufen sein Rohmaterial weit billiger beziehen kann, als dies der Fall ist, wenn er infolge Kapitalmangels gezwungen ist, Warenkredit in Anspruch zu nehmen. Es zeigt sich dies am besten bei der Kalkulation

[1]) Bei Geldbeschaffung durch Private kommen folgende Deckungsformen in Frage: 1. Lebensversicherung. 2. Diskontierung von Buchforderungen. 3. Hypotheken und Wechsel. 4. Lombard von Waren, Effekten usw. 5. Beteiligungen. 6. Beleihung von Erbschaften, Nutznießungen, Renten usw. 7. offene Kredite gegen Bürgschaften.

der Fertigprodukte, wo das marktfähige Fabrikat des wirtschaftlich starken und gut fundierten Unternehmers sich stets billiger stellen wird, wie das gleichwertige Fabrikat desjenigen Unternehmers, der finanziell schwach ist; wir brauchen nur das Gewinn- und Verlust-Konto zweier Fabrikanten zu vergleichen und sehen bei dem finanziell Schwachen erhebliche Aufwendungen für Zinsen und Provisionen, welche erhöhte Unkosten, demnach größere Unkostenzuschläge erforderlich machen, als dies bei der Kalkulation des wirtschaftlich starken Fabrikanten der Fall ist, der keinen Bank- oder Bankier-Kredit in Anspruch nehmen muß. —

Nun liegt zweifellos ein großer Teil des Nationalvermögens in Sparkassen fest und trägt nur geringe Zinsen; die betreffenden Kapitalisten würden zweifellos auch ihr Geld in industriellen Unternehmungen anlegen, wenn sie eine Gewähr dafür hätten, daß ihr Vermögen nicht verwirtschaftet wird. Gäbe es eine Zentralstelle, welche eine Sicherheit für die streng korrekte und vertrauenswürdige Gebarung von zu verschiedenartigen wirtschaftlichen und industriellen Zwecken hergegebenen Vermögen gewährleistet, dann würden auch mehr Gelder vonseiten privater Geldgeber für die Industrie zur Verfügung stehen. —

Von diesem Gesichtspunkte ausgehend, hat die Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft Minerva in Budapest einen interessanten Versuch gemacht; sie hat eine Vermögensschutz-Versicherung in der Weise — vorläufig natürlich nur für Ungarn selbst — eingeleitet, daß sie durch die Ungarische allgemeine Treuhandbank-Aktiengesellschaft in Budapest das Gebaren jener Unternehmungen prüfen läßt, in welchen ein Kapitalist Gelder investieren will. Für die Richtigkeit dieser Revisionen übernimmt die vorgenannte Gesellschaft eine Haftung in Form einer Versicherung. Wenn auf diese Weise den privaten Geldgebern eine Gewähr dafür geleistet werden kann, daß sie nicht Gefahr laufen, ihr Vermögen zu verlieren, so werden sie sich schon infolge der erzielbaren höheren Verzinsung ihrer Gelder mehr als bisher veranlaßt sehen, Kapitalien der Industrie zuzuführen; der in Ungarn gemachte Versuch wird zeigen, ob auf diesem Wege möglich sein wird, den immer größer werdenden Ansprüchen der Industrie nach billigem Geld gerecht zu werden. —

Das ganze Streben unserer Zeit ist auf eine Vereinigung der Kräfte gerichtet, und große Betriebe verdrängen immer mehr die kleinen; das Streben nach Konzentration zur Erzielung besserer wirtschaftlicher Erfolge bedingt aber immer wieder neue Kapitalien und, um diese zu beschaffen, müssen die Industriellen die bisherige Kreditbasis erweitern und den Geldmarkt in Anspruch nehmen. Die Banken und Bankiers haben nun in ihren Kassen viele flüssige Depositengelder, welche sie zinstragend anzulegen suchen; sie kommen daher dem Kreditbedürfnis der Industrie ohnehin entgegen, dürfen dies aber nur soweit tun, als eine gesunde Kreditwirtschaft dies zuläßt. Werden die zulässigen Grenzen überschritten und tritt infolge zu starker und zu leichter Kreditgewährung eine Überspannung des Kredites ein, so kann das leicht zu einer Kreditkrisis führen, wie wir dies zuletzt in den Jahren 1907/08 wieder kennengelernt haben.

Für die gesunde Entwicklung unserer Industrie wäre nur zu wünschen, daß jeder Industrielle den von ihm beanspruchten Kredit erhält, wenn eine Prüfung durch eine sachverständige Kontrollstelle zeigt, daß die Lebensfähigkeit und Rentabilität des Kredit suchenden Fabrikbetriebes gewährleistet erscheint; Sache der Banken und Bankiers wird es aber sein, sich mehr als bisher mit der technischen Prüfung industrieller Betriebe zu befassen und die reine Finanzfrage in zweiter, die vorerwähnte technische Prüfung in erster Linie zu behandeln. Dann wird auch der beanspruchte Kredit an richtiger Stelle stets in gewünschtem Maße gegeben werden und die Finanzorganisationen der Großbanken werden ihrer vornehmsten Kunst — der Kreditgewährung an richtiger Stelle — in weit besserem Maße gerecht werden, als dies bisher — leider zum großen Nachteil für das gesamte Industrieleben — der Fall war. Übertriebenen Kreditansprüchen brauchen solide Banken nicht nachzukommen; durch Verteilung des Risikos auf möglichst viele Betriebe und Beschränkung der Einzelbeträge einerseits, durch periodische Prüfungen und rechtzeitiges Bremsen andrerseits wurden bedauerliche Zusammenbrüche von Bank- und Industriegruppen, die das Ansehen der Banken sehr geschädigt haben, sich oft vermeiden lassen.

C. M. Lewin, Berlin.

Über systematische Verteilung der Korrespondenz usw. innerhalb Bureau und Werkstatt.

Jeder Betrieb wird darauf bedacht sein, seine Generalunkosten soweit wie möglich herabzumindern und nach jeder Richtung hin zu sparen suchen.

Nur auf diesem Wege steht ein sicherer Erfolg in Aussicht und ein einsichtiger Geschäftsmann wird sich wertvollen Einrichtungen gewiß nicht verschließen, wenn er durch einen Versuch sich von deren Vorzügen überzeugt hat. Man wird keineswegs die Ansicht vertreten, daß hinsichtlich verbesserter Arbeitsunkosten schon das letzte Wort gesprochen oder geschrieben wurde, da die Praxis immer zu neuen praktischen Organisationen Anlaß gibt und obgleich das Sprichwort: „Das Alte ist das Beste“ noch heute in Umlauf ist, wird dennoch erwiesenermaßen noch mehr am Platze sein: „Nur das Praktische und Gute kann in erster Linie in Frage kommen“, ganz gewiß wird selbst der Skeptiker diesen Gedanken teilen müssen, obgleich es ihm oftmals schwer wird, mit den alten und veralteten Einrichtungen zu brechen.

Es hält nun allerdings oftmals schwer, bei der großen Zahl von Vorschlägen und Methoden jedesmal das Richtige zu treffen, und man ist aus dem Grunde schwerlich für die eine oder andere Sache zu haben, da man nicht als Versuchsobjekt gelten möchte, was allerdings angesichts wiederholt unglücklich verlaufener Verbesserungen in Rücksicht gezogen werden muß.

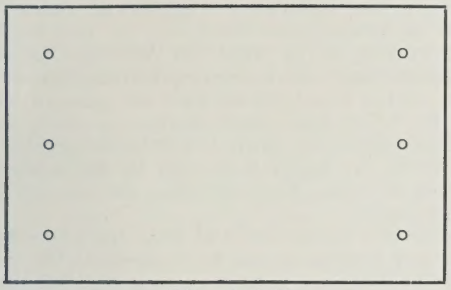
Eine nicht unwesentliche Verbesserung aus der Praxis bildet nun eine Einrichtung, die ich in nachstehendem schildern werde:

Die Verteilung der eingehenden Korrespondenz, als auch der tagsüber von dem einen nach dem andern Ressort zu schaffenden Mitteilungen usw. erfordert in größeren Werken einen nicht unbedeutenden Boten-Apparat, insbesondere, wenn die einzelnen Betriebe voneinander sehr entfernt liegen und für jeden Gang eine gewisse Zeit berechnet werden muß, falls nicht das Telephon aushelfen kann. Noch schwieriger wird die Sache dann, wenn im Moment, wo der eine Bote gerade fort ist und nicht mehr zurückgeholt werden kann, eine weitere Mitteilung befördert und ein weiterer Bote dem ersten nachgeschickt werden muß. Wenn man auch einerseits meinen könnte, der Boten-Apparat muß jeden Augenblick bereit sein, um die vorliegenden Arbeiten und Wege zu erledigen, so wird man andererseits gewiß damit rechnen, so wenig wie möglich Boten anzustellen, d. h. nur insoweit, als solche für bestehende Verhältnisse durchaus erforderlich sind. Auf diese Weise kommt es vor, daß oftmals sämtliche Boten unterwegs sind, während diese andererseits wiederum oft lange Zeit müßig stehen und vor langer Weile den größten Allotria treiben, was man zu vermeiden suchen sollte. — Nicht selten genug kommt es auch vor, daß einzelne Briefe auch falsch abgeliefert werden, schon aus dem Grunde, weil man dem Boten mehrere Briefe für verschiedene Bureaus behufs Verteilung in die Hand gibt und nicht alle gerade so aufgeweckt sind, daß jeder Befehl in ihrem Gedächtnis haften bleibt. Unliebsame Verzögerungen und erwähnte bestehende Mängel lassen hieraus schließen, daß einer geordneten systematischen Einteilung hier entschieden der Vorzug zu geben ist, bei welcher man nach jeder Richtung hin sicher geht und jedweden Fehlern und Lücken vorgebeugt wird.

Jedes größere (besondere) Büro erhält zu diesem Zweck zunächst 2 Briefkörbe nach Stolzenberger Art, wie solche wohl bekannt sind (in größerem Format, etwa 390 mm hoch, 250 mm breit), um Aktendeckel in Folioformat hineinlegen zu können; diese beiden Körbe werden nebeneinander an einen bestimmten Platz gestellt und der eine mit einem sichtbaren Schild „Eingang“, der andere mit einem solchen „Ausgang“ versehen.

Zur Zirkulation dienen nun Folioaktendeckel, welche, um eine sichere Gewähr dafür zu haben, daß etwa Briefe, Mitteilungen usw. in diesen versehentlich liegen bleiben, auch beim Herausnehmen und Durchsehen dieser überschlagen

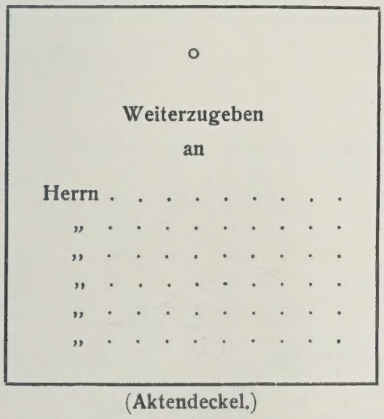
werden könnten, mit je 6 Löchern in vorstehender Anordnung versehen sind.



(Aktendeckel.)

Außerhalb der Aktendeckel wird nun mittels einer Öse ein Zettel an diesen nach nebenstehendem Muster angeheftet, welcher die Aufschrift trägt: „Weiterzugeben an Herrn —".

Ganz nach Bedürfnis wird hinter Herrn der betr. Name des Empfängers notiert; alsdann wird der Aktendeckel in den Korb, welcher den Vermerk „Ausgang" trägt, gelegt und gelangt auf diese Weise sicher an den Ort seiner Bestimmung. Der Empfänger, welcher nun diese Mappen sei-



(Aktendeckel.)

nem „Eingangskorb" entnimmt, streicht sofort nach Erhalt seinen Namen durch und benutzt die Mappe sogleich zur nächsten Beförderung, indem er unter seinem durchstrichenen Namen den gewünschten Bestimmungsort vermerkt, die Mappen alsdann wieder in den „Ausgangskorb" legt, u. s. f. Die betr. Weitergabezettel sind doppelseitig bedruckt und werden nach Gebrauch der einen Seite einfach umgedreht, wieder durch die betr. Öse angeheftet, um von neuem der Beförderung zu dienen.

Auf diese Weise ist kein Bote fähig, einen Brief falsch zu befördern, oder aber den Empfänger zu vergessen, und durch geregelte Abholungszeiten wird die prompte Zustellung sämtlicher Mitteilungen gewährleistet. Zu letzterem Zweck befinden sich im Botenraum und in jedem Büro, welche die betr. Abholungskörbe aufweisen, Verzeichnisse der Abholungszeiten, welche ein für allemal feststehen und nur eine Ausnahme bilden, falls eine tatsächliche eilige Beförderung in Frage kommt.

Für letztere sind alsdann rote Mappen in gleicher Ausführung wie die blauen Aktendeckel zu verwenden und dem Boten zur sofortigen Beförderung zu übergeben. Die Tafeln der Abholungszeiten sehen wie folgt aus:

Abholungszeiten.

9 Uhr Vorm.	12 1/2 Uhr Nachm.
9 1/2 „ „	1 „ „
10 „ „	1 1/2 „ „
10 1/2 „ „	2 „ „
11 „ „	2 1/2 „ „
11 1/2 „ „	3 „ „
12 „ „	3 1/2 „ „

Durch vorstehende Einteilung wird es m. E. möglich sein, den Boten-Apparat nicht nur bedeutend zu vermindern, sondern auch andererseits eine prompte und sichere Beförderung zu schaffen, welche allen Ansprüchen, welche man überhaupt zu stellen gewöhnt ist, vollauf genügen.

Für den inneren Verkehr empfehle ich Mitteilungsbücher zum Durchschreiben, paginiert zu verwenden, um für jede Sache einen Belag zu haben und nötigenfalls gedeckt zu sein. Auf der Deckelinnenseite ist ein Eigentumsvermerk durch Beidrückung des Firmenstempels anzuraten.

Carl Redtmann, Berlin.

Kleinigkeiten.

Es gibt deren viele, sowohl im gewöhnlichen Leben als auch im geschäftlichen Verkehr, die alle das Sprichwort „Kleine Ursachen — große Wirkungen" bewahrheiten. Manche kostspielige Organisation wäre nicht nötig, wenn in der Geschäftspraxis mehr auf derartige Kleinigkeiten geachtet werden würde, und ich will im Nachstehenden auf zwei solcher Punkte näher eingehen.

Wenn man die täglich eingehende Post durchliest, werden wohl immer ein oder zwei Schriftstücke folgenden Inhaltes darunter sein:

„Firma Fritz Kahlau, Dresden,

Ich besitze Ihr Schreiben vom . . . und werde auf die fragliche Angelegenheit bald zurückkommen.

Hochachtungsvoll".

So und ähnlich lauten diese nichtssagenden Schriftstücke, die Schmerzenskinder für den an Ordnung gewohnten Geschäftsmann; denn

1. Um welche Abteilung, und
2. Um welche Angelegenheit handelt es sich bei fraglichem Brief oder bei einer Karte?

In einem kleineren Geschäftsbetrieb wird man ja ohne Mühe bald herausfinden, für wen das Schriftstück bestimmt ist, und welche Angelegenheit es betrifft. Es kommen da in der Regel nur 2—3 Leute in Frage, die sich sofort beim Lesen des Namens an vorangegangene Korrespondenzen erinnern werden, und außerdem hat hier meist der alleinige Geschäftsführer noch die Übersicht über den Betrieb, sodaß es ihm möglich ist, jeden einzelnen Kunden dem Namen nach zu kennen und zu wissen, um welche Sache es sich handelt.

Wie aber in einem Großbetrieb, in dem in den einzelnen Abteilungen, Einkauf, Verkauf, Korrespondenz, Versand, Buchhaltung, Technisches Büro, Lohnbüro, und wie sie alle heißen mögen, so viele und noch mehr Personen tätig sind als in einem kleineren Geschäfte zusammen? Hier muß das eingegangene Schriftstück unter Umständen sämtliche Abteilungen durchlaufen, bis man glücklich die Stelle oder Abteilung ermittelt hat, für die es bestimmt ist. Hat man nun endlich diese Abteilung gefunden, so handelt es sich oft noch darum zu ermitteln, welche Angelegenheit der Briefschreiber meint; denn es kommt häufig vor, daß an einem Tage ein und dieselbe Abteilung einem Kunden in verschiedenen Angelegenheiten schreibt. Ich erinnere hier nur an Offerten und Versandnachrichten.

Dieses ganze Suchen wird ohne weiteres überflüssig, wenn sich der Brauch, den unsere Großfirmen wohl meist eingeführt haben, überall, d. h. auch beim kleinen Geschäftsmann, einbürgert, in Briefen an Geschäftsfreunde die Abteilung anzugeben, an die das Schriftstück gelangen soll, und vor dem eigentlichen Brieftext in kurzer Weise anzuführen, um was es sich im Folgenden handelt.

Welche Annehmlichkeiten diese beiden kurzen Angaben auf den Briefen hervorrufen, weiß der Leser am besten zu beurteilen, der öfter Schriftstücke beider Arten erhält. In einem Falle langes Suchen nach der Abteilung und alsdann vielleicht nochmals ein Suchen, um die fragliche Angelegenheit zu ermitteln, während im anderen Falle das Schriftstück ohne weiteres in die richtigen Hände zur Erledigung gelangen kann.

Wie ist nun dem abzuhelfen?

1. Ein jedes ausgehende Schriftstück muß den Vermerk der Abteilung tragen, von der es kommt, bezw. an die es gehen soll.

Großfirmen haben, wie erwähnt, meist diese Bezeichnung bereits eingeführt. Sie verwenden entweder für sämtliche

Abteilungen die gleichen Briefbogen, auf denen an auffallender Stelle die betreffende Abteilung aufgedruckt ist — am besten dürfte sich für diesen Vordruck der linke Raum neben der Adresse, und als Druckfarbe „Rot" eignen — oder sie unterscheiden die betreffenden Abteilungen außer durch den Aufdruck auch noch durch verschiedenfarbige Briefbogen.

Wer jedoch diese beiden Bezeichnungsarten nicht anwenden will, der sollte wenigstens vor dem eigentlichen Brieftext mit der Schreibmaschine oder von Hand die Abteilung angeben, an die sich der Empfänger des Briefes zu wenden hat. Es ist doch der ganze Zweck der Bezeichnung, die Rückantwort gleich zur richtigen Stelle zu leiten. Als sehr zweckmäßig ist auch zu empfehlen, unter dem Abteilungsvermerk die Bitte vorzudrucken, diesen Vermerk in der Antwort zu wiederholen, nötigenfalls kann dieser Bitte durch mit entsprechendem Text versehenen roten Anklebezetteln nachgeholfen werden. Es gibt sogar Firmen, die die Abteilungen in der Weise kennzeichnen, daß sie zwei perforierte farbige Zettel mit dem betreffenden Abteilungsaufdruck an ihre Geschäftsfreunde schicken, von denen der eine auf dem Briefbogen der Firma verbleibt, während der andere auf die Rückantwort geklebt werden soll. Dies ist eine sehr gute Lösung der Frage, ich glaube aber, daß die Ausgabe für diese gedruckten Zettel erspart werden kann, wenn sich alle dem Handelsstand Angehörenden angewöhnen, bevor sie mit dem eigentlichen Brieftext beginnen, die in Frage kommende Abteilung zu nennen.

2. Vor dem eigentlichen Brieftext muß kurz angegeben sein, um welche Sache es sich handelt.

Am einfachsten ist, man verbindet den Abteilungsvermerk gleich mit der vorgenannten Angabe etwa wie nachstehend:

Betrifft: Einkauf — Ihre Bestellung Nr. 6780 auf 20 Fahrräder v. 4. d. Mts. oder
Betrifft: Buchhaltung — Ihre Anschaffung vom 20. 3. m. M 675.— oder
Betrifft: Versand — Im Anschluß an m. Versandanzeige vom 10. d. Mts. über Fahrradteile usw.

Es macht zwar ein solcher kleiner Vermerk etwas Arbeit mehr, zumal im Anfang, da es nicht immer leicht ist, die richtige kurze Angabe gleich zu finden, aber man gewöhnt sich auch hieran sehr bald. Man wird jedoch sicher von diesem Verfahren nicht mehr abgehen, wenn man erst durch den praktischen Gebrauch eingesehen hat, welch große Vorteile diese kleine Mehrarbeit mit sich führt.

Ich erwähnte bereits die Erleichterung durch diese Angabe bei Verteilung der eingegangenen Post. Das Ablegen der Korrespondenz wird aber auch dadurch sehr erleichert, daß der Registraturbeamte nicht wie bisher den Inhalt des Briefes kennen muß, um das Ablegen richtig vorzunehmen. Wird die Korrespondenz für die verschiedenen Abteilungen getrennt aufbewahrt, so kann er an Hand der immer an der gleichen Stelle befindlichen Vermerke die Abteilungen ermitteln, ohne den eigentlichen Briefinhalt zu wissen. Erfolgt dagegen die Ablage in der Weise, daß nur eine Registratur besteht, so kann er an Hand des Vermerkes schnell und leicht Buchhaltungs- und Versandangelegenheiten usw. unterscheiden, und er braucht ferner nicht die ganzen Briefe von Anfang bis Schluß nach einem bestimmten Inhalt durchzusehen, da ihm hierfür der zweite Teil des Vermerkes nützlich ist.

Der Erfolg der kleinen Mehrarbeit ist also in jedem Falle eine große Zeit- und Arbeitsersparnis, die sonst auf Suchen verwandt wurde.

Es wird seit einiger Zeit viel über den kaufmännischen Briefstil und Kaufmannsdeutsch geschrieben. Ich verweise nur auf das Buch von J. Kähler „Vorschläge zur Verbesserung des kaufmännischen Briefstils", das jedem aus der Seele geschrieben sein wird, der als Kaufmann auch etwas für die deutsche Sprache übrig hat.

Möge Vorstehendes im Verein mit den in genanntem Büchlein gemachten Vorschlägen dazu dienen, den kaufmännischen Briefstil noch zweckentsprechender umzugestalten. Umbehr.

Kontrolle der Arbeiter.

Im Geschäft habe ich zur Kontrolle der beschäftigten Arbeiter und Arbeiterinnen beiliegende Karte eingeführt, die sich auch insofern gut bewährt hat, als, wenn man die An- und Abmeldungsbestätigungen der Krankenkasse in die be-

Atelier:

Name: .....

Geboren: ..... zu .....

Beruf: .....

Wohnung: .....

Krankenkasse: Buch Nr. ..... Klasse .....

Invalid.-Karten No. ..... Anzahl der in der Karte befindlichen Marken beim Eintritt

Familien-Verhältnisse: .....

Bemerkungen: .....

Ortskrankenkasse der Schneider, Schneiderinnen und verwandter Gewerbe zu Berlin.

☞ Beide Abschnitte sind

Abschnitt I

für den Arbeitgeber zum Nachweis über die erfolgte Anmeldung von

Name: .....

Mitgliedsnummer: .....

Tag des Eintritts: .....

Wochenverdienst: .....

Name des Arbeitgebers:

.....

(Kassenstempel)

Eintritt

Austritt

Ortskrankenkasse der Schneider, Schneiderinnen und verwandter Gewerbe zu Berlin.

☞ Beide Abschnitte sind

Abschnitt I

für den Arbeitgeber zum Nachweis über die erfolgte Abmeldung von

Name: .....

Mitgliedsnummer: .....

Tag des Austritts: .....

Name des Arbeitgebers:

.....

(Kassenstempel)

treffenden Felder klebt, auch jederzeit sofort feststellen kann, wann die An- und Abmeldung erfolgt ist, was der Kontrolle der Krankenkasse gegenüber entschieden einen großen Vorteil bedeutet. Hermann Söhner, Neukölln.

Die zollfreie Einfuhr von alten Maschinen und Apparaten.

In vielen Zweigen der Maschinenindustrie ist man oftmals gezwungen bei der Lieferung von neuen Apparaten einen gebrauchten in Zahlung zu nehmen, d. h. der Wert, welcher hierfür in Anrechnung gebracht wird, ist von dem Betrage der neuen Lieferung bei deren Regulierung mit in Abzug zu bringen. —

Für das Inland macht die Zurücknahme derartiger alten Apparate ja keine Schwierigkeiten, anders aber verhält es sich bei der Zurücknahme aus dem Auslande. — Hier muß es selbstverständlich für den Lieferanten der neuen Maschine von der größten Wichtigkeit sein, daß er die alte, in Zahlung genommene, ohne jegliche Zollspesen hereinbekommt; denn er kann unmöglich noch auf Retoursendungen diese Spesen tragen, umsomehr, als man solche alten Apparate schon an und für sich höher bewertet, als sie eigentlich noch an Materialwert besitzen. Der oftmals hierfür in Anrechnung gebrachte Betrag stellt in den meisten Fällen einen mehr oder weniger größeren Nachlaß dar, den man auf die neue Lieferung einräumt.

Nun verlangt die Zollbehörde für die zollfreie Einfuhr derartiger Maschinen als Unterlage:

Den Heimatsnachweis, d. h. der Fabrikant muß auf Treu und Glauben versichern, daß er diese alte Maschine seiner Zeit im freien Verkehr in seiner Fabrik hergestellt hat und sie auch zu der und der Zeit an die betreffende Firma im Ausland geliefert worden ist. Der Beweis hierfür ist die damalige Auftragserteilung des ausländischen Geschäftsfreundes, sodann die Cladde in welcher die Berechnung eingetragen ist und das Expeditionsbuch; außerdem wird noch verlangt, daß diejenige Korrespondenz vorgelegt wird, aus welcher hervorgeht, daß diese alte Maschine nunmehr bei der neuen Auftragserteilung mit in Zahlung genommen wird. Zu allen diesen Erklärungen gibt es einen bestimmten Fragebogen, welcher sehr sorgsam auszufüllen ist, wenn man nicht Gefahr laufen will, daß einem die Zollbehörden noch im letzten Augenblick Schwierigkeiten macht. — Nun kommt es aber auch vor, daß man einen alten Apparat aus Gefälligkeitsrücksichten in Zahlung nimmt, ohne dafür einen neuen zu liefern. Der Fabrikant setzt in solchen Fällen nur den Gegenwert fest, welcher alsdann bei späteren kleineren Lieferungen mit verrechnet wird. Von einem Verdienst kann natürlich bei einem derartigen Geschäft keine Rede sein; es handelt sich nur darum dem vielleicht langjährigen Geschäftsfreunde eine Gefälligkeit zu erweisen, um sich spätere größere Aufträge desselben nicht entgehen zu lassen. —

Ein derartiger Fall liegt meiner heutigen Ausführung zu Grunde, und ich will nur beweisen, wie oft die Zollbehörde einseitig bei der Verzollung vorgeht. —

Eine Großbrauerei im Auslande hatte vor längerer Zeit für ihren Betrieb einen großen Apparat angeschafft, bei dieser Gelegenheit aber nicht, wie sonst üblich, den alten in Zahlung gegeben, sondern auch noch weiter benutzt, teilweise als Aushilfe, teilweise als Ersatz. — Nachdem aber späterhin durch die erhöhte Leistungsfähigkeit des neuen Apparates der alte im Betriebe tatsächlich überflüssig wurde, fragte sie bei ihrem Lieferanten an, ob er entgegenkommend bereit sei, den alten Apparat jetzt noch abzunehmen und den hierfür in Anrechnung zu bringenden Wert auf neue laufende Rechnung gut zu schreiben. —

Obgleich man solche Geschäfte nicht gern zu machen pflegt, so mußte in diesem Falle der Fabrikant seinem Geschäftsfreunde entgegenkommen, und er willigte ein, die alte Maschine zu einem bestimmten Preise zurückzunehmen, selbstverständlich franco Fracht. — Die diesbezügliche Vereinbarung wurde zwischen der Brauerei und dem Vertreter getroffen und die gegenseitige schriftliche Bestätigung hierüber erteilt.

Soweit war alles in Ordnung, der alte Apparat wurde von der Brauerei unter Avis an den Fabrikanten abgesandt und kam glücklich bei der Zollbehörde an. Dieselbe verlangte nun die nötigen Unterlagen, um eine zollfreie Einfuhr zu gestatten. Durch die Vorlage der sich hierauf beziehenden Korrespondenz stellte die Behörde jedoch fest, daß es sich in diesem Falle um keinen neuen Geschäftsabschluß handele, sondern hier nur die Gefälligkeit des Fabrikanten in Frage käme, da ja für den alten zurückzunehmenden Apparat kein neuer geliefert würde.

Obgleich durch die Unterlagen einwandsfrei festgestellt wurde, daß der alte Apparat seiner Zeit von dem Fabrikanten im freien Verkehr hergestellt worden ist, glaubte die Zollbehörde doch in diesem Falle von einer zollfreien Einfuhr absehen zu müssen und der entsprechende Betrag mußte hinterlegt werden. —

Nachdem ungefähr ein Vierteljahr vergangen war, nahm man Veranlassung nochmals an die Behörde heranzutreten und man erhielt die Nachricht, daß sie noch immer auf dem von ihr eingenommenen Standpunkt stände; sie würde aber dem Herrn Finanzminister diesen Fall unterbreiten, um eine endgültige Lösung herbeizuführen. Nun schwebt die Angelegenheit immer und es wird wahrscheinlich noch eine Spanne von Zeit vergehen, ehe weitere Nachrichten eingehen werden. —

Die ganze Behandlung der zollfreien Einfuhr wäre nicht so difficil, wenn bei derartigen Retoursendungen, welche von den sonst vorkommenden Fällen abweichen, kaufmännische Sachverständige mit zu Rate gezogen würden, da diese ja am allerbesten im stande sind, eine genaue Aufklärung über kaufmännische Usancen zu geben, die nicht in den Paragraphen der Zollbehörde vorhanden sind, wozu aber der Fabrikant aus Geschäftsrücksichten gezwungen werden kann. —

Es wäre vielleicht ganz angebracht, wenn einmal dieser Vorschlag in Erwägung gezogen würde[1]).

Anm. Nachdem der obige Artikel im Druck erschienen ist, kommt heute von der obersten Zollbehörde die Nachricht, daß dem Antrag auf zollfreie Einfuhr aus Billigkeitsgründen nicht entsprochen werden kann; Kommentar überflüssig.

M. Rhode.

Rundschau.

Ausstellungen.

Warnung. In Deutschland wird gegenwärtig für die „Section Etrangère“ einer alljährlich — diesmal im März — stattfindenden Pariser Kochkunst Ausstellung geworben. Für diese „Section Etrangère“ sind wie in früheren Jahren auch jetzt wieder bekannte fragwürdige Medaillenvermittler tätig. Die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie“ warnt dringend vor einer Beteiligung.

Bank- und Börsenwesen.

Schweiz. Eine Banken-Fusion. Ein bedeutsames Ereignis hat sich auf dem Gebiete des schweizerischen Bankwesens vollzogen, nämlich die Fusion der Basler Privatbank von Speyr & Cie. mit dem Schweizerischen Bankverein. Diese Fusionierung ist von all den Angliederungen, die der Bankverein seit seiner Gründung im Jahre 1896 vorgenommen hat, die bedeutungsvollste und schwerwiegendste. Die bekannte Basler Bankfirma war eine der bedeutungsvollsten Privatbanken der Schweiz und wurde 1904 in eine Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 15 Millionen Francs umgewandelt. Zu gleicher Zeit erfolgte alsdann auch der Anschluß dieser Bankgesellschaft an den nicht unbedeutenden Konzern der Dresdener Bank, und geht nun diese Firma nach 87 jährigem Bestehen gänzlich in den Schweizerischen Bankverein auf.

Schweizerisch-argentinische Handelsbank. Die Verwaltungsräte der Schweizerischen Kreditanstalt und der Eidgenössischen Bank A.-G. beschlossen die gemeinsame Errichtung einer Schweizerisch-argentinischen Handelsbank mit Sitz in Zürich und einer Zweigniederlassung in Buenos Aires.

Ein neues Hundert-Millionen-Unternehmen. Die Zahl der Hundert-Millionen-Unternehmen wächst von Jahr zu Jahr

[1]) Die Redaktion kann diesen Wünschen nur zustimmen. Wenn — wie in vorliegendem Falle geschehen — nachgewiesen wird, daß der Apparat von einer Fabrik zurückgenommen wird, die ihn geliefert hat, sollte die Zollbehörde doch alle Zweifel fallen lassen müssen.

und hat sich besonders in der letzten Zeit vergrößert. Unter den bisherigen 16 Gesellschaften, die ein Aktienkapital von 100 Mill. M und darüber aufweisen, befinden sich 9 Industrieunternehmungen und 7 Banken; dabei waren es aber bisher ausschließlich Berliner Banken, die über ein Aktienkapital in dieser Höhe verfügten. In der Provinz hatte es dagegen bis jetzt noch kein Bankinstitut zu einem Aktienkapital von 100 Mill. M gebracht. Nun erscheint zum ersten Male auch eine Provinzbank, nämlich die Allgemeine Deutsche Kreditanstalt in Leipzig, als Hundert-Millionen-Unternehmen, da sie ihr Kapital von 90 auf 110 Mill. M zu erhöhen beabsichtigt.

Die Allgemeine Deutsche Kreditanstalt steht in Interessengemeinschaft mit der Diskontogesellschaft in Berlin, deren persönlich haftender Gesellschafter Dr. Salomonsohn auch ihrem Aufsichtsrat angehört, und ferner in nahen Beziehungen zu dem Bankhause A. Bosse u. Co. in Berlin dessen Aktienkapital sie zum größten Teile übernahm. Ferner hat sie sich unter anderen die Vogtländische Bank in Plauen durch Aktienumtausch angegliedert. Das Institut hat bisher recht befriedigende Dividenden gezahlt, in den letzten 6 Jahren nämlich 9 %. An der gestrigen Berliner Börse wurden die Aktien der Gesellschaft mit 166,50 % bewertet.

Eine Übersicht über die gegenwärtig bestehenden Hundert-Millionen-Unternehmen gibt die nachstehende Tabelle:

	Aktienkapital	Anleihen
Deutsche Bank	200 Mill. M	— M
Dresdner Bank	200 „ „	— „
Diskonto-Gesellschaft	200 „ „	— „
Reichsbank	180 „ „	— „
Fried. Krupp	180 „ „	57223760 „
Gelsenkirchn. Bergwerksges.	180 „ „	54619000 „
Darmstädter Bank	160 „ „	— „
Schaaffhausenscher Bankverein	145 „ „	— „
Allgem. Elektriz.-Ges.	130 „ „	50938500 „
Hamburg-Amerika-Linie	125 „ „	74312500 „
Norddeutscher Lloyd	125 „ „	72800500 „
Berliner Handelsgesellschaft	110 „ „	— „
Allgem. Deutsche Kreditanstalt	110 „ „	— „
Phönix	106 „ „	33434000 „
Große Berliner Straßenbahn	100.08 „ „	3280000 „
Deutsch.-Luxb. Bergw.-Ges.	100 „ „	33324582 „
Deutsch-Überseeische El.-Ges.	100 „ „	85000000 „

Die Allgemeine Deutsche Kreditanstalt wird demnach in Zukunft mit dem gleichen Aktienkapital ausgestattet sein, wie die Berliner Handelsgesellschaft. Von den anderen Banken sind die Rheinisch-Westfälische Diskontogesellschaft mit 95 Mill. Mark Kapital und die Kommerz- und Diskontobank mit 85 Mill. Mark Kapital der Hundertmillionengrenze am nächsten. B. T.

Export — Import.

Der Außenhandel Deutschlands, Englands und der Vereinigten Staaten hat im Jahre 1911 einen Wert von zusammen rund 54 Milliarden Mark erreicht gegen 51,3 Milliarden M im Jahre 1910. Hiervon entfallen auf Deutschland 33 % (gegen 32 in 1910), auf England 39 (gegen 40) und auf die Vereinigten Staaten in jedem der beiden Jahre 28 %. Die Ein- und Ausfuhr der drei Länder hat betragen (Million M):

	Einfuhr		Ausfuhr		Zusammen	
	1910	1911	1910	1911	1910	1911
Deutschland	8930	9545	7475	8102	16405	17647
England	11723	11788	8784	9267	20507	21055
Ver. Staaten	6564	6438	7838	8788	14402	15236
Zusammen	27217	27771	24097	26157	51314	53938

Während sich die Ausfuhr um fast 2,1 Milliarden M vermehrt hat, weist die Einfuhr nur eine Zunahme von 0,55 Milliarden Mark auf.

Handelsartikel.

Anbau einer neuen Baumwollart in Ägypten. Die Baumwollexportfirma J. Planta & Co. in Alexandrien hat eine neue Baumwollart, „Assil" genannt, angepflanzt, die bestimmt ist, die in starker Entartung befindliche Mittelart Mitafifi zu ersetzen. Die Pflanze gleicht im Äußeren den schönsten Mitafifiexemplaren, hat aber größere Kapseln. Der Ertrag pro Feddan (4200 qm) belief sich in guten Ländereien auf 5 bis 8 Kantars und in mittelmäßigen auf 3 bis 5 Kantars (1 Kantar gleich 44,5 kg). Ausgenommen sind die Fälle, in denen Beschädigungen eintraten, sei es durch Raupen, Kapselwürmer oder Witterungseinflüsse. Der Prozentsatz an Faser (ginning yield) ist beim Assil größer als bei allen anderen ägyptischen Baumwollarten. Er übersteigt im Mittel um wenigstens 6 % denjenigen der „Mitafifi" und „Nubari" und um 10 % denjenigen der „Janovich" und „Sakellarides". Die Assilfaser unterscheidet sich in vorteilhafter Weise von der heutigen „Mitafifi" durch ihre Länge und Feinheit, wie auch durch ihre Kraft und Gleichmäßigkeit. Die „Assil" hat eine gleichmäßigere gelbliche Farbe als die „Mitafifi" und zeigt nicht die ständig wachsende Beimengung von „Hindi" (weiße, kurzstaplige Baumwolle), die seit mehreren Jahren schon das auffallendste Symptom der Degeneration der „Mitafifi" bildet. B. T.

Handelsförderung.

Ein *Deutsch-Brasilianischer Handelsverband* ist in Berlin von einer Reihe namhafter Handels- und Industriefirmen gegründet worden.

Die Ziele des Verbandes sind:

„Verfolgung der gegenseitigen Handels- und Wirtschafts-Interessen und deren Vertretung bei den zuständigen Behörden beider Länder. Austausch und Bekanntgabe aller Handel, Industrie und Finanz interessierenden Nachrichten an die Mitglieder. Schaffung einer ständigen Ausstellung von Erzeugnissen Brasiliens in Deutschland sowie einer Bibliothek. Information der deutschen Mitglieder über Abschreibungen, Absatzmöglichkeiten, Zoll-, Steuer- und Abgaben-Gesetze, Hafen-, Schiffahrts- und Bahnverhältnisse und -Tarife, ferner Markeneintragungen, Gesetze, Verordnungen, Vermittlung finanzieller Betätigung usw., durch Mitteilungen, die in der Regel nur den Mitgliedern zugängig sind. Umgekehrt soll auch den Brasilianern das gleiche über deutsche Verhältnisse geboten werden. Schließlich ist noch zu erwähnen: Unterstützung der Bildung von industriellen, kommerziellen und finanziellen Gesellschaften von Deutschen und Brasilianern, Mitwirkung bei der Schlichtung von Streitfragen und Differenzen im Handelsverkehr beider Länder, sowie Schaffung eines geeigneten Bureaus, das als Sitz des Verbandes gleichzeitig auch den Mitgliedern als Versammlungsort dienen soll."

In den Vorstand wurden vorläufig gewählt die Herren Exz. v. Alten, Generalkonsul Heins. Maschke und Georgius, während der Ausschuß sich ebenfalls vorläufig aus den Herren Geheimrat Platz, Konsul Christoph, Dr. Liedtke und Thun zusammensetzt. Der Beitrag wurde auf 30 M für Einzelmitglieder und 120 M für Firmen festgesetzt. Wer bis zum 31. Dezember beitritt, soll als Gründer angesehen werden, während nach dem 1. Januar 1913 von einzelnen Personen 10 M, von Firmen 25 M Eintrittsgeld erhoben werden soll. Exp. Rev.

Handelsverträge.

Der Verlängerung des deutsch-türkischen Handelsvertrages hat der Reichstag am 23. Februar ohne jede Debatte zugestimmt und den Gesetzentwurf in erster und zweiter Lesung angenommen.

Internationale Verträge.

Internationales Opiumabkommen. Von Bevollmächtigten des Deutschen Reichs, Chinas, Frankreichs, Großbritanniens, Italiens, Japans, der Niederlande, Persiens, Portugals, Rußlands, Siams und der Vereinigten Staaten von Amerika ist im Haag am 23. Januar 1912 das Internationale Opiumabkommen unterzeichnet worden.

Postverkehr.

Postgiroverkehr mit Luxemburg. Vom 1. Januar 1912 ab ist zwischen dem Deutschen Reich und Luxemburg ein Postgiroverkehr in Wirksamkeit getreten. Jeder Inhaber eines Postscheckkontos bei einem deutschen Postscheckamt kann von seinem Konto Beträge auf ein Konto bei dem Großherzoglichen Postscheckamt in Luxemburg überweisen, ebenso umgekehrt jeder Inhaber eines luxemburgischen Postscheckkontos. Formvorschriften und Gebührensätze sind die gleichen wie für den mit Österreich, Ungarn, der Schweiz und Belgien bestehenden internationalen Postgiroverkehr. Es können die gleichen Formulare benutzt werden wie im inländischen Verkehr. Der Betrag der Überweisung ist vom

Auftraggeber stets in der Reichswährung anzugeben. Im Verkehr mit Luxemburg dürfen, ebenso wie im Verkehr mit der Schweiz und mit Belgien, die Abschnitte der Überweisungsformulare usw. vom Auftraggeber zu Mitteilungen an den Empfänger benutzt werden.

Wechsel- und Scheckverkehr.

Trattenziehung auf Schuldner. Im kaufmännischen Verkehr werden vielfach, und zwar auch bei laufenden Geschäftsverbindungen, auf Schuldner, die nicht gutwillig gezahlt und Postaufträge nicht eingelöst haben, Tratten in Höhe der fälligen Schuld gezogen und die Schuldner für die Kosten der Trattenziehung entsprechend belastet. Ein Handelsgebrauch, nach dem ein Schuldner diesem Wechselzuge nicht widersprechen kann, läßt sich jedoch — so lautet ein kürzlich erstattetes Gutachten der Berliner Handelskammer — nicht feststellen. Gewöhnlich pflegen die Gläubiger deshalb die Trattenziehung zu avisieren, um den Schuldner zu zwingen, einen etwaigen Widerspruch geltend zu machen. Eine Nichtbeantwortung der Ankündigung würde im Verkehr zwischen Kaufleuten nach Handelsgebrauch als Einverständnis zu gelten haben.

Eingegangene Bücher.

(Besprechung vorbehalten.)

Ballewski-Lewin, Fabrikbetrieb. Berlin 1912, Julius Springer. M 6.—.

Baum, G., Das Recht des Arbeits-Vertrages. Leipzig 1911, G. A. Gloeckner. Brosch. M 1.60; geb. M 2.—.

Beckerath, Dr. Herbert von, Die Kartelle der deutschen Seidenweberei. Karlsruhe i. B. 1911, G. Braunsche Hofbuchhandlung. M 4.20.

Bernstein, E., Von der Sekte zur Partei. Jena 1911, Diederichs. Brosch. M —.80.

Bonn, P. u. Cüppers, C., Methodisches Handbuch zur Einführung i. d. Buchführung. Cöln 1911, Bachem. Geb. M 3.20.

Buchwald, Technik des Bankbetriebes. Berlin 1912, Julius Springer. M 6.—.

Calwer, R., Jahrbuch der Weltwirtschaft 1911. Jena 1911, Gustav Fischer. Brosch. M 18.—; geb. M 20.—.

Calogiron, Dr. Georges, Die Arka im Vermögensrecht. Duncker & Humblot. M 5.—.

Claß, H., West-Marokko deutsch. München 1911, J. F. Lehmann. Brosch. M —.50.

Die praktische Ausbildung von Lehrlingen im Handelsgewerbe. Herausgeg. v. Verein zur Förderung des kaufm. Fortbildungsschulwesens in Rheinland und Westfalen. Essen 1911, Baedeker. Geb. M 2.—.

Elektrot. Verein, Statistik der Elektrizitätswerke in Österreich. Wien 1911, Selbstverl. d. elektr. Vereins. Kart. K. 3.80.

Engel, E., Deutsche Stilkunst. 6. Aufl. Leipzig 1911, G. Freytag. Geb. M 5.—.

Felden, E., Die Trennung von Staat und Kirche. Jena 1911, Diederichs. Brosch. M —.80.

Fischl, M., Die Depression auf dem Rentenmarkte. Wien 1911, Verlag für Fachliteratur G. m. b. H.

Gerlach, K. A., Dänemarks Stellung in der Weltwirtschaft. Jena 1911, Gustav Fischer.

Greineder, Fr., Die finanzielle Überwachung der Gaswerksunternehmen. München 1911, Oldenbourg. Brosch. M 3.60.

Cröndahl, Chr., Staatsbürgerliche Erziehung in Dänemark. Leipzig 1911, B. G. Teubner. Geh. M —.60.

Grundfragen unserer Handelspolitik. M.-Gladbach 1911, Volksvereinsverlag G. m. b. H. Kart. M 1.—.

Hartl, C., Bayern auf dem Weg zum Industriestaat. München 1911, Steinebach.

Heller, A., Das Buchdruckgewerbe. (Die wirtschaftliche Bedeutung seiner technischen Entwicklung.) München 1911, Verlag der Buchhandlung Nationalverein. Brosch. M 4.50.

Hildebrand, Gerh., Sozialistische Auslandspolitik. Jena 1911, Eugen Diederichs Verlag. Brosch. M —.60.

Hintze, O., Der Beamtenstand. Leipzig 1911, B. G. Teubner. Geh. M 2.—.

Hübner, O., Geographisch-Statistische Tabellen aller Länder der Erde für 1911. 60. Ausgabe. Frankfurt a M. 1911, H. Keller. Kart. M 1.50.

Jastrow, J., Carl Dunker. Berlin, Georg Reimer. M —.70.

Maass, A., Das Kassen- und Zahlungswesen des Staates im Königreich Belgien. Stuttgart 1911, Cotta. Brosch. M 3.—.

Moll, B., Zur Geschichte der Vermögenssteuern. Leipzig 1911, Duncker & Humblot. Brosch. M 3.50.

Penndorf, Dr. B., Berufsausbildung und Weiterbildung des Kaufmanns. Stuttgart, W. Violet. M 3.—.

Salgó, Béla, Methodischer Lehrgang der doppelten Buchhaltung. Wien 1911, A. Hölder. Brosch. M 1.—.

Schneider, K., Jahrbuch über die deutschen Kolonien. IV. Jahrg. Essen 1911, G. D. Baedeker. Geb. M 5.—.

Taeuber, R., D. Banken u. Börsen. Stuttg., W. Violet. M 3.—.

Weyermann-Schönitz, Wissenschaftl. Privatwirtschaft. Karlsruhe 1912, G. Braunsche Hofbuchhdlg. M 3.40.

Wolf, C., Die Rechtsfähigkeit der Aktiengesellschaft im Konkurse. Berlin 1911, R. Trenkel. Brosch. M 1.20.

Zickert, H., Die Kapitalsanlage in ausländischen Wertpapieren. Berlin 1911, Puttkammer & Mühlbrecht. Brosch. M 1.80.

Yohn, B., Industriebedarf. Prag 1911, Komm.-Verlag Taussig & T. Geb. M 1.50.

Literatur-Übersicht.

März 1912.

A. BÜCHER.

Aktiengesellschaften — *Lewin, H.*, Die Rechtsbeziehgn. d. A.-G. zu ihren eigenen Aktien. (XIII, 105 S.) Gött., Vandenhoeck & R. 1911. M 2.—.

Amerikanische Eisenbahnen — Jahrbuch amerik. Eisenbahnen. Handbuch f. Bankiers u. Kapitalisten. Bearb. v. *L. Bleek u. B. Unholtz.* 3. Jg. 1912. (XX, 570 m. 1 K.) 8°. B., Verl. f. Börsen- u. Finanzlit. 1912. Geb. M. 8.—.

Bankwesen — Jahrbuch d. russ. Aktienbanken. 2. Ausg. Hrsg. v. *St. W. v. Wysocki.* (115 S.) 8°. Charlottenbg., Verl. v. Wysocki. 1911. M 3.—. — *Schütz, A.*, Handbuch f. d. Bankverkehr. (Aus d. Werkstätte d. Bank.) (XII, 593 S.) gr. 8°. Wien, W. Braumüller 1912. M 10.—; geb. M 12.—.

Börse — *Stransky, R.*, Die Börse u. d. Börsengeschäfte m. besond. Berücks. d. Effektenbörse. (44 S.) gr. 8°. Prag, Calve 1912. M —.40.

Buchführung — *Prätzel, O.*, Die Rechnungsführg. od. d. einfache, doppelte, italien., franz., amerik. u. deut. Buchf. (VIII, 195 S.) gr. 8°. Braunschweig, (Pfleghausstr. 26), Osw. Prätzel 1912. Geb. M 8.—.

Diskontierung v. Buchforderungen — *Hoeniger, H.*, Die Diskontierg. v. Buchfordergn. (V, 75 S.) gr. 8°. Mannh., J. Bensheimer 1912. M 2.—.

Eisen — *Rosehr, E.*, Die Standorte d. eisenarbeitenden Industrien am Oberrhein. (IV, 78 S.) gr. 8°. Karlsr., G. Braun'sche Hfbchdr. 1912. M 1.80; Subskr.-Pr. M 1.50. — *Ross, C.*, Die Entstehung v. Großeisenindustie an d. deut. Seeküste. (VII, 104 S. m. 4 Fig.) gr. 8°. B., Springer 1912. M 3.60.

Eisenbahngüterverkehr — *Tölle, O. V. W.*, Wie stelle ich d. internat. Eisenbahnfrachtbriefe, Begleitscheine u. Zollpapiere richtig aus? (Orig.-Ausg.) (49 S.) 8°. Hamburg, V. W. Tölle 1911. M 2.50.

Genossenschaftswesen — *Schwiedland, E.*, Die Wirtschaftsgenossenschaften. (40 S.) 8°. W., Manz 1912. M 1.—.

Geschäftserfolg — *Lechler, P.*, Geschäftserfolg u. Lebenserfolg. Ein Wort an unsere jüngere Generation in Handel, Industrie u. Gewerbe. (123 S.) 8°. St., Deutsche Verlagsanst. 1912. M 1.50; geb. M 2.50.

Handelsbetriebslehre — *Behm, M.*, Handelslehre in Verbindg. m. d. kfm. Schriftverkehr. 2. Schulj. (111 S.) 8°. B., H. Spamer 1912. M —.80.

Handelskorrespondenz, italienische. — *Täuber, C., u. A. Frisoni*, Il giovine corrispondente. Manùale di corrispondanza commerciale italiana. (VIII, 134 S.) gr. 8°. Zürich, Schulthess & Co. 1912. Geb. M 2.—.

— russische. — *Obesle, E.*, Universal-Handels-Korrespondenz in 7 Sprachen. Russischer Teil. (VIII, 178 S.) 8°. L., Verl. d. mod. kfm. Bibl. 1912. Geb. M 2.75.

— spanische. — *Le Boucher, P. V.*, Der spänische Korrepondent. Hdb. f. d. kaufm. Briefwechsel. (VIII, 222 S.) 8°. St., W. Violet 1912. Geb. M 3.—.

Kaliindustrie — *Giebel, H. A.*, Die Finanzierg. d. Kaliindustrie. (IV, 147 S.) gr. 8°. Karlsr., G. Braun'sche Hofbchdr. 1912. M 3.50.

Kohlenbergbau — *Goldschmidt, C.*, Über d. Konzentration im deut. Kohlenbergbau. Eine ökonomische Studie. (VIII, 122 S.) 8°. Karlsr., G. Braun'sche Hfbchdr. 1912. M 2.60; Subskr.-Pr. M 2.10.

Konfektionsindustrie — *Schmidt, E.*, Fabrikbetrieb u. Heimarbeit in d. deutschen Konfektionsindustrie. Darstellg. d. Betriebsformen. (X, 199 S.) Lex. 8°. St., F. Enke 1912. M 7.20.

Mexiko — *Günther, E.*, Illustriertes Handbuch v. Mexiko m. besond. Berücksicht. d. deut. Interessen. (371 S. m. 1 K.) gr. 8°. Hamburg-Farmsen, W. Günther 1912. M 12.—; ih Pappbd. M 8.—.

Pensionsversicherung — *Cunow*, Versicherungsgesetz f. Angestellte v. 20. XII. 1911. Textausg. (VIII, 208 S.) 16. München, E. Rentsch 1912. Geb. M 2.50.

Prisenrecht — *Hirschmann, O.*, Das intern. Prisenrecht n. d. Beschl. d. II. Haager Friedens- u. d. Londoner Seekriegsrechts-Konferenz. (VI, 158 S) gr. 8°. Münch., J. Schweitzer 1912. M 4.50.

Privatbeamte — *Lederer, E.*, Die Privatangestellten in d. mod. Wirtschaftsentwicklg. (V, 300 S.) gr. 8°. Tüb., Mohr 1912. M 7.—.

Schweiz — *Mori, P.*, Die Handelsbeziehgn. d. Schweiz m. d. Nachbarstaaten mit bes. Berücks. d. Exporthandels. (47 S.) gr. 8°. Bern, A. Francke 1912. M 2.—.

Wechselrecht — *Strasburger, H.*, Der Aval nach d. deut. Wechselordng. u. d. ausländ. Rechten unter Berücks. d. Haager Vorentw. e. einheitl. Wechselges. Diss. (83 S.) gr. 8°. Hdlbg., Hörning 1912. M 2.—.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Auslandsgeschäfte — *Nußbaum*, Selbsteintrittsrecht d. Bankiers. bei Auslandsgeschäften. Monatsschr. f. Hdlsr. 13. II. 12.

Bergarbeiter — Plutus IX. 10.

Deutsche Bank — Von *B. Buchwald.* Plutus. IX. 9.

Eisenindustrie — *Diepenhorst, F.*, Der gegenwärt. Stand d. Kartellfrage in d. deut. Eisenind. Ztschr. f. Sozwiss. 1912 II.

Fürstenlohe — Plutus IX. 11.

Grundstückskauf — *Schreiber, O.*, Recht d. Grundstücke. Plutus IX. 8.

Hypothekenverluste — Plutus IX. 8.

Kapitalanlage — *Arndt, P.*, Wesen u. Zweck d. Kapitalanl. im Auslande. II. Ztschr. f. Sozwiss. 1912. II. — Wie lege ich mein Kapital an? Plutus IX. 8.

Kartellenquete, österreich. — Von *W. Federn.* Österr. Volkw. 10. II. 1912.

Nationalökonomie u. Handelsbetriebslehre — Von *K. Diehl.* Conrads Jahrbb. 43. Bd. 1. 2.

Neugründungen u. Kapitalserhöhgn. — Von *R. Calwer.* Plutus IX. 11.

Obligationen — *Ladon*, Obligationen. Zukunft XX. 21.

Preisentstehung — *Liefmann, R.*, Die Entstehg. d. Preises aus subjekt. Wertschätzgn. Archiv f. Sozwiss. XXXIV. 1.

Qualitätarbeit — Von *H. Wolff.* Conrads Jahrbb. 43. Bd. 1. 2.

Reichsbank — *Lexis, W.*, Vergleichende Untersuchgn. üb. d. Geschäftsentwicklg. d. Reichsbank. Conrads Jahrbb. 43. Bd. 1. 2. — Reichsbank u. Kreditbanken. Frankf. Zeitg. 27. II. 1912.

Reichsbankpräsident. Stop! Plutus IX. 8.

Reisekredit- u. Geldüberweisungen in d. Vereinigten Staaten v. Nordamerika. Von *R. Schigut.* Ztschr. f. hdw. Forschg. Jan. 1912.

Rentenkurs u. Sparkassen — Von *F. Toerpe.* Plutus IX. 9.

Reportgeschäfte, III. — Das Reportieren ohne Mysterien. Plutus IX. 8. — Dasselbe. **IV.** — Das Mysterium d. Börsenliquidation. Von *G. Bernhard.* Plutus IX. 10.

Rostocker Bank. — Plutus IX. 9.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Aspinall, Algernon E. The British West Indies: Their history, resources and progress. 8 vo. 448 Seiten. Verlag: Pitman. 7 sh. 6 d. netto.

Bartlett-Amatis, L. Banking and commercial tables between Great Britain and all the other parts of the world. Royal 8 vo. 478 S. Verlag: Simpkin. 10 sh. 6 d. netto.

Bayley, J. Ernest. Drapery business organisation, management and accounts. 8 vo. 302 S. Verlag: Pitman. 5 sh. netto.

Bradley, A. G. Canada. 12 mo. 256 S. (Home University Library) Verlag: Williams & N. 2 sh. 6 d. netto.

China year book (The) 1912. Von Montague Bell und H. G. W. Woodhead. Crown. 8 vo. 500 S. Verlag: Routledge. 10 sh. netto.

Clapp, E. J. The Port of Hamburg. Crown. 8 vo. Verlag: Frowde 6 sh. 6 d. netto.

Extradition treaty between England and Germany. Verlag: Wyman. 1 d.

Gadd, H. Wippell. A Guide to the National Insurance Act, 1911: with notes and index. Crown 8 vo. 146 S. Verlag: E. Wilson. 1 sh. netto.

Graham, A. W. Siam: a handbook of practical, commercial and political information. Illustriert, 654 S. Crown 8 vo. Verlag: De la More Press. 10 sh. 6 d. netto.

Heelis, F. Theory and practice of commerce. 1. Teil. Demy. 8 vo. 320 S. Verlag: Pitman. 2 sh. 6 d. netto.

Holderness, Sir T. W. Peoples and problems of India. 12 mo. 256 S. (Home University library) Verlag: Williams & N. 2 sh. 6 d. netto.

Humphrey, A. W. A History of labour representation. Crown 8 vo. 224 S. Verlag: Constable. 2 sh. 6 d. netto.

Industrial and social history. 8 vo. 283 S. Verlag: Pitman. 2 sh.

Kerr, Robert. Morocco after twenty-five years. A description of the country, its laws and customs and the European situation. 8 vo. 380 S. Verlag: Murray & E. 10 sh. 6 d.

Jackson, Thomas C. Practical lessons in bookkeeping. 4. Aufl. Crown 8 vo. 376 S. (Univ. tutorial ser.) Verlag: Clive. 3 sh. 6 d. netto.

Leake, P. D. Depreciation and wasting assets and their treatment in assessing annual profit and loss. 8 vo. 208 S. Verlag: H. Good. 10 sh. 6 d. netto.

Mac Gillivray, E. J. The Copyright Act, 1911: annotated with appendix containing the revised Convention of Berne. 8 vo. Verlag: Stevens & Sons. 5 sh. netto.

Moore, H. L. Laws of wages: an essay in statistical economics. 8 vo. Verlag: Macmillan. 7 sh. netto.

Pitman's Commercial encyclopoedia. 1. Band, Royal 8 vo. 432 S. Verlag: Pitman. 10 sh. 6 d. netto.

Playne, S. Cape Colony (Cape Province): its history, commerce, industries and resources. 4 to. Verl.: Unwin Bros. 25 sh. netto.

Raffety, F. W. Modern business practice: a comprehensive practical guide and work of reference for office, warehouse, exchange and market. 1. Band. Illustriert. 228 S. Verlag: Gresham Publ. Co. 7 sh. 6 d. netto.

Young, E. Hilton. Foreign companies and other corporations. 8 vo. 344 S. Verlag: Camb. Univ. Press. 12 sh.

Dieser Nummer liegen Prospekte folgender Firmen bei: *Hygiene-Laboratorium, Berlin; Eugen Diederichs Verlag, Jena; Grünewalds Registrator Co., Hannover; Julius Springers Verlag, Berlin* (Neue betriebstechnische Bücher), die wir der besonderen Aufmerksamkeit unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von mindestens 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE; SÄMTLICH IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, k. k. ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Bankdirektor Dr. GEORG OBST, Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 2 LEIPZIG · MAI 1912 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

Siehe Rundschau.

In der Frage der Brüsseler Zuckerkonvention ist eine Einigung zustande gekommen.

Das Reichsbankdirektorium hat in einer der letzten Sitzungen beschlossen, die Hypothekenabrechnungsstelle mangels genügender Inanspruchnahme der Einrichtung aufzulösen.

Die Rundschau bringt einige interessante Tabellen über die 15 größten Banken Deutschlands.

Das Gesetz über die Verstaatlichung der Lebensversicherung ist von der italienischen Kammer angenommen worden.

Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken.

Von Oskar Stillich, Großlichterfelde.

Die Schicksale der Aktiengesellschaften der Maschinenindustrie spiegeln sich am deutlichsten wieder in der Entwickelung der Börsenkurse. Der Verlauf dieser Kurse ist das Resultat einer Reihe von Ursachen, über die man sich, soweit sie nicht börsentechnischer Natur sind, in erster Linie nur aus der Eigenart der Industrie selbst und den sie bestimmenden Faktoren Aufschluß holen kann. Die Feststellung dieser spezifischen Ursachen ist die Aufgabe der folgenden Untersuchung.

Die Maschinenindustrie beruht, wenn man zunächst von allen anderen absieht, auf einer besonders charakteristischen Tatsache, die für die die Kursgestaltung dirigierenden Kausalreihen von hervorragender Wichtigkeit ist, nämlich einer starken Spezialisation. Diese Spezialisation ist in den verschiedenen Ländern verschieden, sie ist z. B. in dem Lande der höchst entwickelten Maschinenindustrie, in Amerika, eine andere als bei uns. Hier beruht sie auf der Spezialisierung der Gruppen, dort auf der Spezialisierung der Individuen. Eine landwirtschaftliche Maschinenfabrik z. B. fabriziert in den Vereinigten Staaten entweder nur Pflüge, oder nur Dresch- oder Säemaschinen, während sie bei uns landwirtschaftliche Maschinen aller Art herstellt. Eine Werkzeugmaschinenfabrik wie die von Janes & Lamson Co. stellte lange Jahre hindurch nur eine Revolverdrehbank in einer einzigen Größe her; seit ein paar Jahren baut sie deren zwei. Hingegen bieten die Fabrikate unserer deutschen Werzeugmaschinenfabriken noch immer in ihrer Mehrheit ein außerordentlich buntes Bild. In den Katalogen dieser Fabriken kann man bis zu 2 oder 300, ja 500 verschiedene Typen und Größen von Werkzeugmaschinen finden. So enthält z. B. der Teilkatalog einer Maschinenbauanstalt, die nur Werkzeugmaschinen für Eisen- und Holzbearbeitung herstellt, über 350 verschiedene Maschinen u. a. 64 verschiedene Modelle und Größen von Lochmaschinen, 38 Schermaschinen, 56 Bohrmaschinen, eine Drehbanktype in 13 Größen, eine Hobelmaschine in 14 Größen. Hieraus ergibt sich, daß in Deutschland die Entwickelung noch nicht so weit fortgeschritten ist, wie in der Union, wo vielfach in der Maschinenindustrie nur ein einziger Standard zum Gegenstand der Massenproduktion gemacht wird.

Der Schwerpunkt der Spezialisation in der deutschen Maschinenindustrie liegt in der Produktion unterschiedlicher Maschinengruppen für bestimmte Industriezweige. Diese Tatsache ist für eine Untersuchung der kursbestimmenden Faktoren von grundlegender Bedeutung. Denn von der ökonomischen Situation der betr. Industrie-

zweige wird der Kurs der Maschinenfabriken in erster Linie beherrscht. Die Kurs und Rentabilität beeinflussenden Momente sind daher bei den Maschinenfabriken in dem Maße verschieden, wie die Lage und die besonderen Verhältnisse desjenigen Industriezweiges, für den sie die ihm eigentümlichen speziellen Produktionsmittel liefern. So versorgen eine Anzahl von Maschinenfabriken wie z. B. die Zeitzer Maschinenfabrik die Braunkohlenindustrie, andere wie die Hallesche, die Zuckerfabriken mit maschinellen Einrichtungen, wieder andere wie z. B. Eckert bauen die für die Landwirtschaft nötigen Maschinen. Die Aktiengesellschaft Seebeck, die u. a. als Spezialität Fischdampfer baut, hängt in ihren Aufträgen und damit in ihrem finanziellen Ergebnis abgesehen vom Frachtenmarkt in der Hauptsache davon ab, ob in einem Jahre in der Hochseefischerei viel oder wenig Fische gefangen werden. Der Grad der in diesen Beispielen zu Tage tretenden Abhängigkeit wächst mit der Spezialisation der Maschinenindustrie, d. h. mit dem Übergang zu wenigen Typen. So gibt es Maschinenfabriken, die für die Textilindustrie arbeiten und hier entweder nur Stickmaschinen herstellen, wie die Vogtländische Maschienenfabrik oder nur Strumpfstrickmaschinen, wie die Chemnitzer Wirkwaren-Maschinenfabrik vormals Schubert & Salzer. Diese Spezialproduktion, die das Schicksal der betreffenden Maschinenfabriken eng mit den als Abnehmer in Betracht kommenden Industriezweigen verkettet, wird dann in vielen Fällen in der Weise erweitert, daß die Maschinenfabriken nicht bei der Spezialität für eine Industrie stehen bleiben, sondern auch in verwandte oder ferner liegende Produktionsgebiete eingreifen. So die eben erwähnten Maschinenfabriken, die für die Textilindustrie arbeiten aber gleichzeitig wie die Vogtländische Maschinenfabrik (seit 1900) auch Rotationsdruckmaschinen oder wie Schubert & Salzer gleichzeitig Werkzeugmaschinen und Fahrräder herstellen, andere die Bagger bauen, aber gleichzeitig auch Maschinen für Mühlen fabrizieren, wie die Lübecker Maschinenfabrik usw. Wenn wir von den ganz großen Unternehmungen absehen, wie z. B. der Augsburg-Nürnberger Maschinenfabrik, die ein Konglomerat von Spezialfabriken in einer großen Organisation repräsentiert, enthält dieses Prinzip für die weniger umfangreichen Werke einen ökonomischen Fehler, der der Maschinenindustrie als Ganzes schadet. Unter diesem Gesichtspunkt erscheint es als verfehlt. wenn eine Fabrik von mittlerer Größe ein zu vielseitiges Fabrikationsprogramm besitzt, besonders, wenn sie Maschinen zusammenbringt, die weder wirtschaftlich noch technisch zusammengehören. Denn diese Vielseitigkeit steht der Ausbildung rationeller Arbeitsmethoden hindernd im Wege und verteuert daher die Produktion, wenn sie auch, wie später gezeigt werden soll, bis zu einem gewissen Grade die Ausgleichung verschiedener Konjunkturen ermöglicht. Die treibenden Kräfte, die zur Angliederung immer neuer Zweige führen, lassen sich am besten an der Hand eines Beispieles erkennen. Die Hannoversche Maschinenfabrik z. B. produziert in der Hauptsache Lokomotiven, außerdem Dampfmaschinen und Dampfkessel. Die Produktion der letzteren schließt sich technisch und ökonomisch an das Hauptgebiet unmittelbar an, denn auch die Lokomotiven gehören zu den Dampfmaschinen und der Bau von Dampfkesseln in den für den Lokomotivbau nötigen Blechwerkstätten erfordert keine besonderen Vorkehrungen. Dazu kommt dann weiter der Bau von Pumpen, Maschinen und Zentralen für Wasserwerke. Durch die Bestellung von Dampfmaschinen von seiten größerer Kommunen wurde die Fabrik darauf hingewiesen, die gesamten Anlagen zu bauen, auch die zugehörigen Arbeitsmaschinen für Kanalisation und Wasserleitung, obgleich dies nicht zu ihrem ursprünglichem Programm paßte. Dazu kam dann die Massenfabrikation von Heizkörpern für Zentralheizungsanlagen, die in keinerlei Zusammenhang mit dem Hauptprogramm steht und nachdem sie 1889 aufgenommen war, 1902 infolge scharfer Konkurrenz wieder fallen gelassen werden mußte. Schließlich stellt die Gesellschaft nach ihrer Fusion mit der Chemnitzer Maschinen Aktiengesellschaft Theodor Wiedes auch Spinnereimaschinen her. Es ergibt sich hieraus, wie diese Mannigfaltigkeit bei der Herstellung von Maschinen und maschinellen Einrichtungen keinegswegs auf Zufall beruht, sondern wie reale Momente z. B. die Not schlechter Zeiten, die Anforderungen der Kundschaft, die Fusionstendenz und anderes mehr bereichernd auf das Fabrikationsprogramm einer solchen Fabrik wirken, die ursprünglich nur Lokomotiven und Kolbendampfmaschinen baute. Der moderne Geist im Maschinenbau aber verlangt Beseitigung dieser Mannigfaltigkeit oder doch Beschränkung auf technisch zusammengehörige Typen.

Es hat den Anschein, als ob die deutschen Maschinenfabriken sich mehr und mehr diesem Ziele nähern. Noch vor kaum länger als 20 Jahren war nach der Ansicht hervorragender Fachleute das Programm der meisten wesentlich reichhaltiger. „Heute," sagt Professor Rothert (Technik und Wirtschaft II. Bd. S. 359) „sucht jede bestehende Maschinenfabrik ihr Arbeitsgebiet zu beschränken, lohnende Spezialitäten — denn nur Spezialitäten sind heute lohnend — einzuführen, während neue Fabriken nur noch als Spezialfabriken für meist ganz engbegrenzte Gebiete errichtet werden." Die folgende Untersuchung hat jedoch noch sehr mit der erschwerenden Tatsache zu rechnen, daß die große Mehrzahl der Maschinenfabriken, soweit ihre Aktien an der Berliner Börse notieren, eine Reihe Maschinen für die verschiedenartigsten Zwecke herstellen.

Durch diese Verschlingung verschiedener Produktionsgebiete kompliziert sich die Summe der auf den Aktienkurs einer Gesellschaft einwirkenden Faktoren und es wird schwieriger, die Diagonale zu ziehen. Daraus ergibt sich aber weiter, daß die Betrachtung viel tiefer hineingreifen muß in die volkswirtschaftlichen Zusammenhänge, als das bei

den an anderer Stelle[1]) besprochenen Gesellschaften durch den Stoff geboten erschien und daß sie vor allem sich einer besonderen Methode bedienen muß, der isolierenden. Es läßt sich der Einfluß eines Faktors auf den Kurs nicht erkennen, wenn er von einer Anzahl anderer Faktoren gekreuzt wird. Erst das Zusammenwirken verschiedener Kräfte bestimmt die Lage des Kursniveaus. Das aber darf nicht hindern, jede einzelne Ursache besonders zu betrachten, denn nur durch die Zerlegung und nachherige Summierung der den Kurs kommandierenden Motive wird die Mannigfaltigkeit des Bildes überhaupt übersehbar.

Der eben geschilderte Zusammenhang erheischt nun vor allem eine zweckmäßige Klassierung der Maschinenfabriken. Denn ohne eine solche ist eine Einsicht in den Mechanismus der Kursgestaltung nicht zu erreichen. Das Prinzip, nach dem diese Einteilung erfolgt und erschwert wird, ist im Vorhergehenden angedeutet. Die übliche Einteilung, die die technische Literatur über den Maschinenbau bietet, ist für die obige Zwecksetzung leider nicht geeignet. Danach unterscheidet man 1. Kraftmaschinen, 2. Zwischenmaschinen (Triebwerke) und 3. Arbeitsmaschinen. In Anlehnung an diese Einteilung läßt sich die Maschine definieren als ein von Menschen bedienter Mechanismus, welcher mechanische Kräfte geregelt erzeugt oder im Arbeitsprozeß verwertet[2]).

Aber mit dieser Einteilung kommen wir, wie erwähnt, für den vorliegender Zweck nicht aus. Denn man kann mit Fug darüber im Zweifel sein, ob Betriebe, in denen Armaturen, Gasometer, Eisenbahnwaggons, Luftschiffe, Automobile, Fahrräder, Waffen usw. hergestellt werden, zu den Maschinenfabriken gehören. Auch die Frage, ob diese Fabriken rein betriebsmäßig als Maschinenfabriken zu betrachten sind oder nicht, geben die Definitionen der Techniker und Nationalökonomen keine genügende Auskunft. Wir müssen uns daher anders orientieren und zwar an Hand der Entwicklung. Historisch ist die Bezeichnung Maschinenfabrik übernommen und übertragen als Sammelausdruck für eine Fabrik, welche Maschinenelemente herstellt. Solche Maschinenelemente sind an jeder Maschine immer wiederkehrenden Einzelteile wie Lager, Wellen, Zapfen, Kupplungen usw. Aus diesem Grunde rechnen wir die eben genannten Fabriken zu den Maschinenfabriken, nicht etwa, weil sie Maschinen produzieren, sondern weil sie Elementarbestandteile der Maschinen herstellen, die dann kombiniert Waffen, Luftschiffe usw. ergeben. Waggonfabriken gehören also deshalb zu den Maschinenfabriken, weil die Waggons sich zusammensetzen aus einer Anzahl von Maschinenelementen, obwohl wir im gewöhnlichen Leben einen Eisenbahnwagen nicht als eine Maschine bezeichnen werden.

In Anknüpfung an das eben Gesagte können wir jetzt eine erste Gruppe von Maschinenfabriken unterscheiden, nämlich diejenigen, die allgemeinen Maschinenbau treiben, d. h. 1. solche Fabriken, die Maschinenelemente herstellen und 2. solche, die keinem Spezialwerk dienende Maschinen fabrizieren, sondern Maschinen, die ohne Rücksicht auf die Eigenart der Produktion in den verschiedensten Betrieben zur Anwendung kommen, wie Dampfmaschinen, Kräne, Transmissionen usw. Dieser allgemeine Maschinenbau hat sich ebenso wie zahlreiche der folgenden Gruppe stark spezialisiert. Es gibt Maschinenfabriken, die nur Transmissionen machen, z. B. Wülfel in Hannover, andere, die nur Muttern und Schrauben, Nieten und Nägel herstellen, z. B. Archimedes in Berlin. Nur durch starke Spezialisation konnten die betreffenden Werke des allgemeinen Maschinenbaues der Konkurrenz die Spitze bieten, denn sie bildet die Grundlage für die Erzeugung erstklassiger Fabrikate. Der wichtigste Vorteil der damit zusammenhängenden Massenfabrikation liegt in niedrigern Herstellungskosten. Die Fabrikation erfolgt auf ganz automatisch arbeitenden Maschinen, in denen z. B. auf der einen Seite ein Draht hineingesteckt wird und an der anderen Seite die fertige Schraube herauskommt. Es sind Revolvermaschinen, bei denen das arbeitsteilige Verfahren mehrerer Maschinen in eine einzige zusammengebaut ist.

Von den Gesellschaften dieser Gruppe, deren Entwickelung vor allem durch die allgemeine Industriekonjunktur und durch die der anderen Maschinenfabriken bestimmt wird, seien hier genannt die Braunschweiger Maschinenfabrik Wilke & Co., die Dampfkessel und vor allem Kräne baut, die Berlin-Anhaltische Maschinenbauaktiengesellschaft, deren Spezialität außer dem Bau und der Versorgung von Gasanstalten mit maschinellen Betriebsmitteln in hervorragendem Maße auch die Herstellung von Triebwerken ist. Etwas ausführlicher sei ein Werk behandelt, dessen Aktien seit 1889 an der Berliner Börse notieren, die schon erwähnte Muttern- und Schraubenfabrik Archimedes. Der Sitz der Gesellschaft ist Berlin, der Fabrikationsort Breslau.

Die Dividenden- und Kursentwickelung zeigt starke Schwankungen. 1890 beginnt der Absturz, der in der Dividende 1891/2 (mit $3^3/_{10}$ %) und im Kurs 1893 mit 67.50 % seinen tiefsten Punkt erreicht. Dann setzt 1895 mit dem Aufblühen der allgemeinen Industriekonjunktur ein gewaltiger Aufstieg ein, dessen Kulminationspunkt im Jahre 1899/1900 mit einer Dividende von 20 % und einem Höchstkurs im ersten Halbjahr 1900 von 283.75 % erreicht wird. Rasch darauf erfolgt in den nächsten vier Jahren ein die ungesunde Dividendenpolitik der Gesellschaft illustrierender Sturz von 20 auf 10 auf 4 und schließlich auf 3 %. In diesem Dezennium halten sich die Kurse auf ziemlich gleichem Niveau. 1905 wird eine Konkurrenzfabrik aufgekauft und erst 1909 trägt die Aktienkapitalerhöhung um $^1/_2$ Million (von 2.1 auf 2.6 Millionen) sowie der stark rückgängige Ertrag (3 %) ein neues Moment der Unruhe und der Depression in die Kursbewegung hinein.

[1]) Graphische Kurstabellen. I. Band Brauereiaktien. 1911.
[2]) Siehe auch Lang: Die Maschine in der Rohstoffproduktion. Berlin 1904. I. Teil. S. 49/50.

Die wichtigsten und stärksten Repräsentanten des allgemeinen Maschinenbaues sind die *Dampfmaschinenfabriken.* Hierher gehören Balcke, Dinnendahl, Herkules, Paucksch, Wegelin & Hübner, Wilhelmshütte, Starke & Hoffmann, die Kottbuser Maschinenfabrik, die Maschinenfabrik Buckau, die Görlitzer Maschinenfabrik — um nur die wichtigsten Gesellschaften zu nennen, deren Aktien an der Berliner Börse notieren. Es gibt kein Gebiet der fabrikatorischen Herstellung materieller Güter im großen Stil, auf dem nicht die Dampfmaschine, wenn auch in verschiedenen Konstruktionen, verwendet würde. „Sie dreht die Spindeln und treibt das Weberschiffchen, sie mahlt das Getreide und knetet den Teig zu unserem Brot, sie preßt den Lehm in die Form der Bausteine, sie zersägt den mächtigen Steinblock und zerlegt den Riesen des Waldes kunstgerecht in Bretter und Balken. Sie dient der Papierindustrie und verhilft der schwarzen Kunst Gutenbergs zu ungeahnter Leistungsfähigkeit. Die chemische Industrie kann zu ihren bewundernswerten Arbeiten ihrer Hilfe nicht entraten. Ohne ihre Kraft könnte sie selbst nicht entstehen, denn alle die Dreh- und Hobelbänke der Maschinenindustrie erhalten von ihr die Bewegung[1])." Weil dem aber so ist, steht der Dampfmaschinenbau in enger Beziehung zu dem industriestaatlichen Aufschwung Deutschlands. Daher ist sein Gedeihen — wenn wir von der Kokurrenzwirkung anderer Kraftmaschinen zunächst absehen — abhängig von der allgemeinen Industriekonjunktur, aber auch von der Branchekonjunktur. Denn auch der Dampfmaschinenbau ist spezialisiert, d. h. für bestimmte Zwecke besonders ausgebildet. Bergbau und Hüttenwesen, die in Deutschland bei weitem die größte Zahl von Dampfmaschinenkräften (1895: 35.7 %) in Form von Fördermaschinen, Walzenzugmaschinen usw. brauchen, erfordern besondere Konstruktionen. Textilfabriken brauchen Dampfmaschinen sehr gleichmäßigen Ganges. Je gleichmäßiger die Dampfmaschine geht, desto gleichmäßiger wird das Gespinst. Die Elektrizitätswerke verlangen sogenannte „Schnelläufer" mit hohen Umdrehungszahlen, die Starkstromindustrie die denkbar gleichmäßigst laufenden Dampfmaschinen. Die Schiffbauindustrie kann nur Dampfmaschinen gebrauchen, die möglichst kompakt sind und nicht viel Raum beanspruchen usw.

Nach den Angaben der „Hütte"[2]) betragen die Ungleichförmigkeitsgrade, d. h. die Schwankungen der Tourenzahl pro Minute, die das Leitmotiv für die Konstruktionen abgeben, bei Dampfmaschinen für

Pumpen und Schneidwerke	$^1/_{20}$—$^1/_{30}$
Werkstättentriebwerke	$^1/_{35}$—$^1/_{40}$
Webstühle und Papiermaschinen	$^1/_{40}$
Mahlmühlen	$^1/_{50}$
Spinnmaschinen mit niedrigen Garnnummern	$^1/_{60}$
„ „ hohen „	$^1/_{100}$
Dynamomaschinen für Lichtbetrieb	$^1/_{150}$
Drehstrommaschinen	$^1/_{300}$

[1]) Conrad Matschoß: Geschichte der Dampfmaschine. Berlin 1901. S. 254.

[2]) Hütte, 20. Aufl. Berlin 1908, S. 901.

Hieraus ergibt sich, daß bei den letztgenannten Dampfmaschinen zum Antrieb elektrischer Maschinen viel präzisere Konstruktionen notwendig sind als beispielsweise bei den Dampfmaschinen für Pumpen und Schneidwerke usw.

Die hier angedeuteten Anforderungen bedingen eine gewisse Spezialisation im Dampfmaschinenbau und diese wieder ist für den Kursstand der Aktien dieser Fabriken von Bedeutung. Denn es zeigt sich, daß die Dampfmaschinen herstellenden Maschinenfabriken besonders von der Lage derjenigen Industriezweige beeinflußt werden, für die sie hauptsächlich ihre Dampfmaschinen bauen. So hängt die Lage der Hirschberger Maschinenbauanstalt von Starke & Hoffmann mit der Konjunktur in der Papier- und Textilindustrie in hohem Maße zusammen, weil diese die beiden wichtigsten Abnehmer ihrer Dampfmaschinen sind. Maschinenfabriken wie die Gaggenauer Eisenwerke, die u. a. einfach wirkende Dampfmaschinen für das Kleingewerbe herstellen, d. h. Maschinen von 1—25 PS. stehen wieder mit der wirtschaftlichen Lage der kleingewerblichen Bevölkerung in nahem Konnex.

Der Dampfmaschinenbau hat eine gewaltige Ausdehnung erfahren und damit haben sich die Kurse der betreffenden Aktiengesellschaften gehoben. Die ungeheuren Kräfte, die die Industrie verlangte, konnten nur durch die Schaffung großer Maschineneinheiten befriedigt werden. Kein Wunder, wenn die Fabrikation der Dampfmaschinenfabriken von Jahr zu Jahr Zunahmen aufweist, die freilich allem Anschein nach mit der allgemeinen Vermehrung der Maschinerie für die Zwecke der Krafterzeugung nicht gleichen Schritt gehalten haben. Nach dem statistischen Jahrbuch für den preußischen Staat stieg von 1900—1909 die Zahl der feststehenden Dampfmaschinen von 73792 ununterbrochen auf 88096 und die Zahl ihrer Pferdestärken von 3.4 Millionen auf 5.7 Millionen, d. h. es wurden in den letzten zehn Jahren durchschnittlich jährlich 1500 Dampfmaschinen mit 230000 PS. mehr erzeugt.

Aber trotz dieser günstigen Gegenwartslage ist die Frage nach den Zukunftsaussichten des Dampfmaschinenbaues nicht unberechtigt. Denn diese Aussichten werden von der Börse stets in Zusammenhang gebracht mit der gegenwärtigen Bewertung. Sie werden eskomptiert.

Die Dampfmaschinenfabrikation hat eine Achillesferse, der auch die fortgeschrittenste Technik, auch der beste Konstrukteur nicht beizukommen vermag. Sie leidet an einem hinlänglich bekannten großen irreparablen, nur in ganz engen Grenzen (auf die wir bei Besprechung des Einflusses der Technik zurückkommen) zu korrigierenden Fehler: sie nutzt die in der Kohle aufgespeicherte Energie bei der Umsetzung in Bewegung, d. h. in Arbeit nur in einem lächerlich geringen Maße aus. Diese Ausnutzung beträgt ca. 10 % — bei den besten Dampfmaschinen etwas mehr, bei Kleinanlagen unter 50 PS. etwas weniger — 90 % gehen verloren. Bekanntlich wird durch die Kohle das in

den Kesseln befindliche Wasser in Dampf verwandelt, dessen Expansion die Kolben der Dampfmaschine in Bewegung setzt. Aber bereits bei dieser Umwandlung von Wasser in Dampf im Kessel werden nur 60—80 % der in der Kohle enthaltenen Wärmemengen verwertet, die hohe Temperatur geht zum Teil unausgenutzt verloren. Diese Erkenntnis ist nicht neu. Schon vor mehr als 50 Jahren wies Redtenbacher, der Altmeister der deutschen Maschinenwissenschaft, darauf hin, daß das Prinzip der Dampfmaschine verfehlt sei und daß sie verschwinden werde, und zwar wegen des Mißverhältnisses, das zwischen Wärmemenge und Kraftleistung besteht.

Mit diesem Verschwendungsprinzip der Dampfmaschine hängt nun die Konkurrenz anderer Kraftmaschinen zusammen, die imstande sind, einen 2 bis 3 mal höheren Nutzeffekt zu geben als die Dampfmaschine. Wir können sie unter der Kollektivbezeichnung Verbrennungsmaschinen zusammenfassen. Es handelt sich dabei um Maschinen, die gewisse Stoffe vergasen, das mit Luft gemischte Gas entzünden und durch die dabei erfolgende Expansion einen Kolben in Bewegung setzen. Diese Verbrennungsmaschinen heißen gewöhnlich Gas- oder Rohölmotoren, oder je nach dem zur Vergasung gelangenden Stoffe Petroleum-, Benzin-, Spiritusmotoren.

Bereits in den 1870er Jahren trat der 1867 erfundene Otto'sche Leuchtgasmotor als Kraftmaschine des Kleinbetriebes auf. Für den Großbetrieb aber war das Gas zu teuer. Die Maschine erlangte keine größere Verbreitung.

Da waren es nun zwei große Tatsachen, die von zwei verschiedenen Richtungen herkamen und der Gasmotorenfabrikation neue Impulse erteilten. Die deutsche Hüttenindustrie ging zur Verwendung der dem Hochofen entströmenden Gichtgase als Heizmaterial für die Kessel über. Gas trat an Stelle der Kohle. Aber die Dampfmaschine blieb. Von hier aus war nur ein Schritt, das Gas direkt zum Betrieb von Motoren zu benutzen. Die erste Firma, die Ende der 1890er Jahren begann, für die Eisenindustrie Großgasmaschinen zu bauen, war die Deutzer Gasmotorenfabrik. Mit dem ersten im Jahre 1899 zur Ablieferung an die oberschlesische Eisenbahnbedarfsgesellschaft Friedenshütte gelangten großen Hochofengasmotor von 1000 PS. beginnt der gewaltige Aufschwung dieser Fabrikation. Die Motorenfabriken bekamen jetzt riesige Aufträge. Denn überall gingen die Hüttenwerke zur Anlage von Großgasmotoren über, die nunmehr an Stelle der alten Dampfmaschinen und Kesselanlagen die Betriebskraft für Hochofen-, Stahl- und Walzwerke liefern. Es wurde möglich, den ganzen Kraftbedarf des Werkes ohne Verwendung von Kohle „aus sich selbst" zu bestreiten. Damit aber war der Dampfmaschine im Hüttenbetrieb das Todesurteil gesprochen. Aber bereits nach einigen Jahren schien dieser riesige Bedarf gedeckt und 1906 schon klagt Körting über „einem gewissen Stillstand im Neubau von Hochöfen und Hüttenwerken". In dieser Zeit des Atemholens wird das Kartell der Großgasmaschinenbauer geschlossen, dem dann ein Jahr später das der Kleingasmaschinenfabrikanten folgt. So eröffnete die Montanindustrie für die Verdrängung der Dampfmaschine das erste Vorpostengefecht.

Das zweite einschneidende Ereignis war die Unabhängigkeitserklärung der Gasmotoren von dem Vorhandensein von Gichtgas und Leuchtgas. Das erstere kostet den Hütten direkt nichts; das letztere aber steht für alle von Gasanstalten abhängigen Abnehmer infolge der vom Kohlensyndikat diktierten Preise und dem mit der Leuchtgasfabrikation zusammenhängenden, das Leuchtgas verteuernden Reinigungsprozesse so hoch im Preise, daß man von einer Verwendung in großem Maßstabe absehen mußte. Der Preis des Leuchtgases war die treibende Ursache der Emanzipation des Gasmotorenbaues von den Gasanstalten. Diese Scheidung aber wurde möglich durch die Erfindung der Generatoren, (Gaserzeuger). Sie eröffnete den Gasmaschinen den Eintritt in Gebiete, die ihnen vorher verschlossen waren. Mit ihrer Hilfe kann aus Braunkohle, Torf, Koks und anderen Brennmaterialien Gas erzeugt werden, das wesentlich billiger ist als Leuchtgas. Es geschieht dies in der Weise, daß man den Brennstoff vergast und das explodierende Gas als Betriebskraft des Motors benutzt, wobei durch die Gasmaschine in ihrem vollendetsten Typus eine dreimal größere Wärmeausnutzung erfolgt als das bei der Dampfmaschine der Fall ist. Der Gasmotor arbeitet als Konkurrent der Dampfmaschine rationeller als diese.

Damit aber war der Gasmotorenindustrie ein neues Feld ihrer Betätigung geöffnet. In kurzer Zeit drangen die verschiedenen Arten der Gasmotoren z. B. Preßgasmotore (Rohöl), ferner Sauggasmotore (so genannt, weil sie das Gas aus dem Generator, mit dem sie durch Röhren verbunden sind, ansaugen) in die chemische Industrie, die Textilindustrie usw. ein. Auch bei den Überlandzentralen kam der Gasmotor in Verbindung mit dem Generator zur Einführung. So führten z. B. die Gebrüder Körting, die bereits 1881 mit dem Bau von Gasmotoren (mit getrenntem Lade- und Explosionszylinder und eigenartiger Zündvorrichtung) begonnen hatten und dann später Generatoren zur Gaserzeugung aus Torf, Braunkohle und gewöhnlicher Magerkohle bauten und damit das Anwendungsgebiet ihrer Gasmotoren erheblich erweiterten, 1908 im mittleren Holstein eine Überlandzentrale zur Versorgung von 60 Gemeinden mit Licht und Kraft aus. Dabei erfolgte die Erzeugung des Gases durch Torfgeneratoren, die aus lufttrockenem, dem großen fiskalischen Haasenmoor entnommenen Torf Kraftgas gewannen, dessen Preis pro PS. und Stunde auf $^3/_4$ bis 1 Pf. berechnet wurde.

Unter den Verbrennungsmotoren ist zu besonderer Berühmtheit der Dieselmotor gelangt. Er kam 1897 an die Öffentlichkeit, nachdem er vorher in der Augsburg-Nürnberger Maschinenfabrik

zum praktisch brauchbaren Betriebsmotor ausgebildet war. Wie die andern Verbrennungsmotoren hatte er im Anfang seiner Entwickelung mit Schwierigkeiten zu kämpfen, denn er versagte manchmal. Nachdem dies Stadium praktisch überwunden war, konnte er nun mit voller Wucht in den Konkurrenzkampf gegen die Dampfmaschine eintreten, gestützt vor allem auf die höhere Ausnutzung der im Brennstoff enthaltenen Wärme (30%). Vielfach gehindert freilich wurde die Entwickelung der Verbrennungsmotoren durch die von der Standard Oil Co. oder der Zentrale für Spiritusverwertung usw. erhöhten Rohmaterialpreise, so daß die Preise des Brennstoffs zu Regulatoren der Produktion in der Motorenindustrie wurden. In dem Konkurrenzkampf zwischen Spiritus und Benzin hat bisher das letztere die Oberhand. Hier sei nur auf die von der deutschen Landwirtschaftsgesellschaft angeregten Versuche verwiesen; sie ergaben, daß der Spiritusmotor bei Lastwagen nur bei einem Preise von 15 Pf. gegenüber dem Benzin konkurrenzfähig ist. Bei einem Benzinpreis von 33 Pf. kostet ein tkm 4 Pf., bei einem Spirituspreis von 23 Pf. ein tkm aber 4,6 Pf.[1])

Außer den Gas- und Rohölmotoren tritt den Dampfmaschinen in neuerer Zeit vor allem die Turbine entgegen, von Riedler an die Spitze einer neuen Periode der technischen Entwickelung gestellt. Turbinen sind Dampfmaschinen, bei denen der ausströmende Dampf unmittelbar gegen ein mit Schaufeln versehenes Rad stößt und es in Umdrehung versetzt. Hier wird also direkt eine rotierende Bewegung erzeugt, während bei dem Dampfmaschine in umständlicher Weise durch Kolben, Pleuelstange und Kurbel die hin- und hergehende Bewegung des Kolbens erst in die rotierende umgesetzt werden muß. Die Turbine zeichnet sich ferner durch kleines Gewicht und kleinen Raumbedarf aus, ein Umstand, der um so wertvoller ist, je teurer der Grund und Boden in den Großstädten wird. Ihre hohe Tourenzahl macht sie besonders geeignet zur unmittelbaren Kuppelung mit elektrischen Maschinen.

Von der Entwickelung des Dampfturbinenbaues geben folgende Zahlen für Preußen ein Bild. Es betrug nach dem statistischen Jahrbuch für den preußischen Staat:

	Zahl	P. S.
1902:	5	572
1903:	22	27386
1904:	31	19680
1905:	55	59198
1906:	90	119716
1907:	99	173307
1908:	59	105543
1909:	73	166838
1910:	71	104524

Die größte Dampfturbinenfabrik in Deutschland ist die von Voith in Heidenheim. Von den andern sei hier nur Schwartzkopff erwähnt, der 1907 in Gemeinschaft mit der Firma Maffei in München, die ebenfalls Lokomotiven baut, die Maffei-Schwartzkopffwerke G. m. b. H. errichtete, welche den Bau von Dampfturbinen mit den dazugehörigen elektrischen Dynamos, sowie von andern schnellaufenden Maschinenaggregaten betreiben. Dazu kommt die Wasserturbine, die mit der bisher stark vernachlässigten, aber jetzt mehr beachteten Verwendung der Wasserkräfte in Deutschland zu Betriebszwecken eine größere Bedeutung gewinnt. Der Bau großer Talsperren erweitert ihr Anwendungsgebiet. Die größte dieser Talsperren ist die Edertalsperre (202 Millionen cbm Wasser). Dazu kommt die jetzt im Bau befindliche Möhnetalsperre, die mit einem Stauinhalt von 130 Millionen cbm die größte des Ruhrgebiets werden wird. Daß mit der bevorstehenden aus militärischen Gründen noch verzögerten Elektrisierung des Eisenbahnnetzes in Deutschland die Wasserkräfte ebenfalls eine Rolle spielen werden, soll hier nur angedeutet werden.

Außer der Konkurrenz der im vorhergehenden besprochenen Verbrennungsmotoren und Turbinen treten dann noch die Bestrebungen nach Konzentration und Zentralisation dem Dampfmaschinenbau hindernd in den Weg. Die Zusammenfassung der Licht- und Kraftproduktion, wie sie sich in den letzten Jahrzehnten z. B. im rheinisch-westfälischen Industriebezirk vollzogen hat, und wie sie sich jetzt in andern Teilen Deutschlands durch ein über die einzelnen Provinzen sich ausbreitendes Netz von Überlandzentralen zu vollziehen beginnt, ist dem Dampfmaschinenbau nicht günstig. Wo früher viele Dampfmaschinen z. B. zum Antriebe von Dynamos dienten, da genügt jetzt, wo die Lichtversorgung von einem großen Elektrizitätswerk für viele Ortschaften ausgeht, eine große Antriebsmaschine.

Wie hat diese im vorhergehenden geschilderte Entwickelung auf die Dampfmaschinenfabriken gewirkt? Diese Frage läßt sich dahin beantworten, daß die meisten Dampfmaschinenfabriken sich der gegebenen Entwickelung anschlossen, d. h. selbst zur Produktion von Gasmaschinen übergingen. Sie beantworteten die Gründung der Spezialfabriken (z. B. der Deutzer Gasmotorenfabrik, der Daimler Motorenfabrik) sowie die Aufnahme des Gasmotorenbaues durch andere nicht Dampfmaschinen produzierende Fabriken (z. B. Körting) dadurch, daß sie den Feind ihres Fabrikates ins eigene Lager aufnahmen. So die Görlitzer Maschinenfabrik, die früher ausschließlich Dampfmaschinen baute und dann mit dem auf dem Gebiete des Kraftmaschinenbaues eintretenden Umschwung dazu überging, neben den Dampfmaschinen auch Dieselmotoren und Dampfturbinen zu fabrizieren. Desgleichen die Cottbuser Maschinenfabrik, die in den letzten Jahren sehr über schlechte Zeiten klagte und sich dann endlich 1910 entschloß, die Fabrikation von Gasmotoren aufzunehmen. In ihrem Geschäftsbericht von 1910/11 heißt es: „Da bei dem von uns betriebenen Dampfmaschinenbau durch den Bau von Überlandzentralen, Konkurrenz von Dampfturbinen und Rohölmotoren, sowie im

[1]) Arbeiten der deutschen Landwirtschaftsgesellschaft. Heft 120. Berlin 1906. S. 77 u. 123.

Transmissionsbau durch die Elektrisierung einzelner Betriebe Umsatzverringerungen nicht zu vermeiden waren, so haben wir in erheblichem Maße andere Spezialitäten (nämlich Eis- und Kältemaschinen) und gleichzeitig als neue Spezialität den Bau von Rohölmotoren nach bewährtem System aufgenommen".

Dieser Vorgang steht auf dem Gebiete der industriellen Entwickelung keineswegs vereinzelt da. Es sei hier nur an Pintsch erinnert. Diese Fabrik, die sämtliche Teile der Gastechnik produziert und nahezu ein Monopol der Eisenbahnbeleuchtung für sämtliche Eisenbahnen der Welt besitzt, nahm, als das elektrische Licht immer größere Verbreitung fand, einfach die Fabrikation der dazugehörigen Teile in das bisher nur Gasapparate umfassende Fabrikationsprogramm auf. So wird die freie Konkurrenz beim Aufkommen neuer Maschinen zur Urheberin einer der Spezialisation entgegenarbeitenden Tendenz, die auf Zusammenfassung verschiedener Maschinentypen im Produktionsprozeß hinausläuft.

Aber nicht alle Dampfmaschinenfabriken sind dazu übergegangen, auch die Herstellung der mit ihrem Fabrikat konkurrierenden Maschinen aufzunehmen. Diese leiden dann schärfer unter einer ungünstigen Konjunktur im Dampfmaschinenbau als jene. So bemerkt die Hirschberger Maschinenfabrik von Starke & Hoffmann (1910/11), daß durch die Ausbreitung der elektrischen Überlandzentralen sowohl mit Dampfturbinen als auch mit Wasserbetrieben, der jetzt mehrfach errichteten Talsperren, ihr Absatz besonders in kleinen und mittleren Dampfanlagen sehr erschwert wurde.

Die Liquidationskasse zu Le Havre.

Von F. Schmidt, Frankfurt a. M.

Einführung.

Die Liquidationskasse wurde im Jahre 1882 in Form einer Aktiengesellschaft gegründet. Sie hat seit dieser Zeit ununterbrochen eine segensreiche, aber auch für ihre Aktionäre recht lukrative Tätigkeit ausgeübt und gehört jetzt ebenso zum Inventarium des Havraiser Handels, wie die Börse selbst.

Laut Artikel 2 ihrer Statuten hat die Kasse die Aufgabe der Liquidation sowie der Sicherung von Warengeschäften, die die von in Le Havre ansässigen Kaufleuten abgeschlossen sind. Ebenso betreibt sie die Lombardierung von Effekten, Waren und Warrants. Wenn in den Statuten die Liquidierung und Sicherung von Warengeschäften als Ziel der Tätigkeit des Instituts genannt ist, so hat es sich in der Praxis doch beschränkt auf die Abwickelung einer bestimmten Art von Warengeschäften, auf die der Termingeschäfte.

Unter Termingeschäften versteht man im allgemeinen den Abschluss von Kaufkontrakten unter Festsetzung einer erst später, zu einem mehr oder minder genau bestimmten Termin, verlangten und versprochenen Lieferung. Diese Termingeschäfte wieder zerfallen, soweit sie Waren betreffen, in zwei Kategorien. Die erste Art umfaßt alle Kaufkontrakte mit hinausgeschobenem Lieferungstermin und im Vertrag genau bezeichneter Ware. Die zweite Art verspricht zwar auch eine Lieferung zu einem späteren Termin, doch ist die Ware im Vertrag nur ganz allgemein bezeichnet unter Angabe einer unteren und oberen Grenze der lieferbaren Qualitäten und Quantitäten. Im ersten Falle kann der Käufer die Ablieferung, wenn nicht immer bestimmter Einheiten, so doch einer vorausbestimmten Qualität verlangen. Im zweiten Falle muß er sich damit begnügen, unter Vergütung der Differenz die von einem festgesetzten Standard nach oben oder unten abweichende Ware anzunehmen.

Die erstere Art zählt, obgleich Terminkauf, zu den Effektivgeschäften und allein die zweite ist es, welche von der Liquidationskasse geregelt wird. Nur die zweite Art wird gewöhnlich und auch hier unter dem Ausdruck Termingeschäft, Börsentermingeschäft, verstanden. Der effektive Terminkauf ist in der Hauptsache das Werkzeug des Importeurs und der Gegenkontrahent ist meist in Übersee ansässig. Der Börsenterminkauf ist das Werkzeug des Arbitrageurs, des Spekulanten, und meist sind beide Parteien am gleichen Orte tätig.

Das Termingeschäft birgt für beide, Käufer und Verkäufer, eine Gefahr. Beide müssen damit rechnen, daß zum vertraglich festgesetzten Lieferungstermin die Gegenpartei nicht mehr fähig oder gewillt ist, den Kontrakt zu erfüllen. Diese Gefahr besteht immer für die Partei, welche aus der Vertragserfüllung einen Vorteil zu erwarten hat. A verkauft zu 50 Fr. an B; der Kurs am Lieferungstage ist 80 Fr.; A kann, wenn er seinerzeit ungedeckt, in Erwartung einer Baisse verkaufte, gezwungen sein, den Konkurs anzumelden. Ist der Kurs am Lieferungstage 30 Fr., so besteht für B die gleiche Gefahr, denn er muß Ware zu 50 Fr. in Lieferung nehmen, für die er nur 30 Fr. lösen kann. Dieses ständige Risiko ist relativ gering in Zeiten flauen Marktes. Es wird besonders akut, wenn unvorhergesehene Ereignisse und planmäßige Spekulation die Kurse dauernd nach einer Richtung bewegen und so mit Sicherheit früher oder später einen Krach herbeiführen müssen. In dem Chaos des Zusammenbruches werden meist recht viele unschuldige Mitläufer erschlagen; es finden Wechsel in den Vermögen statt, die jeder wirtschaftlichen Berechtigung entbehren und der Unruhe der Spekulation folgt eine Kirchhofsstille der Sammlung.

Die Liquidationskasse hat sich seit ihrem Bestehen als wirksames Hemmnis für ungesunde Spekulationen erwiesen, indem sie alle bei ihr registrierten Börsentermingeschäfte garantiert.

Als Beispiel sei gewählt ein Terminkauf des A von B im Januar zum Kaufe von 40 Fr. per Mai. Die Kurse zeigen bis zum Lieferungstermin die folgende Entwickelung:

Januar	40	1. April	35
1. Februar	45	1. Mai	30
1. März	50		

B verspricht, im Monat Mai eine Partie Kaffee zum Kurse von 40 Fr. per 50 kg an A zu liefern. Am 1. Februar steht der Kurs auf 45. Das bedeutet für A einen Gewinn von 5 Fr., für B einen Verlust in gleicher Höhe, immer vorausgesetzt natürlich, daß sie nicht Gegengeschäfte gemacht haben. Anfang März ist der Kurs bis auf 50 Fr. gestiegen. A hat also einen Gewinn von 10 Fr., B 10 Fr. Verlust, wenn der Kurs bis zur Abwickelung des Geschäftes im Mai auf gleicher Höhe bliebe.

A gewinnt, weil er billig einkaufte und zum Tageskurse teuer verkaufen kann. B verliert, weil er billig verkaufte und zum Tageskurse teuer einkaufen muß.

Bis zum 1. April ist der Kurs gesunken auf 35 Fr. Jetzt ist das Verhältnis umgekehrt. A hat 5 Fr. Verlust, B 5 Fr. Gewinn und bei weiterem Sinken auf 30 Fr. im Mai ergibt sich mit der endgültigen Abwickelung, denn das ist der Lieferungsmonat, ein Verlust von 10 Fr. für A und ein Gewinn von 10 Fr. für B; weil A 40 Fr. bezahlt für eine Ware, die er nur mit 30 Fr. verkaufen kann und weil B zwecks Lieferung die Ware zu 30 Fr. kauft, um dafür, laut Vertrag 40 Fr. zu erhalten. Die Meinung Bs, der an die Baisse glaubte, hat sich also bestätigt, während A, der eine dauernde Erhöhung der Preise erwartet hatte, sich täuschte.

Das Interesse an der planmäßigen Durchführung der Lieferung ist also immer ein einseitiges, das der gewinnenden Partei. Zwischen Kauf und Verkauf können aber Kursschwenkungen stattfinden, die mehrfach den Gewinnenden zum Verlierer und umgekehrt den Verlierer zum Gewinner machen. Da jedenfalls bei Abschluß des Geschäftes jede Partei die gewinnende zu sein hofft, so haben sie zunächst beide den Wunsch, sich den resultierenden Gewinn möglichst zu sichern. Ein Mittel dafür wäre ein Übereinkommen dahingehend, daß nach jeweiligem Stand des Kurses, die bei einer Liquidation zu diesem Kurse verlierende Partei der anderen, gewinnenden, den Gewinn auszuzahlen hat.

In unserem Beispiel kauft A zu 40. Der Kurs steigt auf 50. Verschwände in diesem Moment der Verkäufer B, so wäre A gedeckt, wenn ihm B die Differenz zwischen Kaufpreis und Tageskurs, hier 10 Fr. vorher ausgezahlt hätte. A könnte sich dann eindecken, indem er zu 50 kauft. 40 hätte er nach dem früheren Kaufvertrage doch zahlen müssen, und 10 Fr. hat er zur Sicherung von B erhalten. Sinkt der Kurs auf 30, so ist B gedeckt, wenn A ihm die 10 Fr. zurückgab, und seinerseits 10 Fr. Verlustprämie zahlte, weil er dann zum Tageskurs verkaufen kann und weil die 10 Fr. ihn für den erlittenen Verlust entschädigen.

Nun würde es aber schwer halten, die einander mißtrauisch gegenüberstehenden Parteien zu veranlassen, diese allen Kursschwankungen folgenden Prämienzahlungen und Prämienrückzahlungen zu machen; es bedarf dazu einer Vertrauensperson, eines unparteiischen, an sich absolut sicheren Vermittlers. Das ist in Le Havre die Caisse de Liquidation.

Die Organisation der Liquidationskasse.

Die Liquidationskasse garantiert alle bei ihr registrierten Kaufverträge in der Weise, daß sie dem Käufer liefert, wenn der Verkäufer versagt und daß sie dem Verkäufer abnimmt, wenn der Käufer versagt. Diese Garantie zu geben, ist sie im stande auf Grund der folgenden Bestimmungen ihrer Geschäftsordnung.

Art. 7. a) Die Eintragung eines Kaufkontraktes findet erst dann statt und hat erst dann Gültigkeit, wenn jede der beiden Parteien eine entsprechend den Waren variierende Minimaleinlage gemacht hat, die als Garantie aller gemachten Geschäfte angesehen wird. So ist einzuzahlen als Garantie für jeden Ballen Baumwolle 9 Fr., für den Sack Kaffee 2,50 Fr., für das Faß Schmalz 8 Fr., für den Ballen feiner Schweißwolle 25 Fr., für den Ballen grober Schweißwolle 50 Fr., für 1000 kg Kupfer 100 Fr., für die Kiste Indigo 50 Fr., für den Sack Tellichéry Pfeffer 4 Fr., für den Sack Saïgon Pfeffer 4 Fr., für den Sack Kakao 5 Fr. und für den Sack Zucker 1,50 Fr.

Haben die Parteien Kontokorrent bei der Kasse, so kann ihnen die zur Garantie benötigte Summe belastet werden, doch muß immer ein Kreditsaldo verbleiben.

Art. 16. Unabhängig von der Garantieeinlage haben die Parteien jeden im Vergleich zwischen Tagespreis und Kaufpreis für sie resultierenden Verlust, sofort der Kasse einzuzahlen. Diese Einzahlung muß jeden Tag bewerkstelligt werden, der Anschlag der Kurse in der Börse dient gewöhnlich als einzige Aufforderung. Im Falle können Zu- und Rückzahlungen auf dem Kontokorrent der Parteien verbucht werden.

Art. 17. Um die Verrechnung zu erleichtern, wird vorbehaltlich Widerrufes bestimmt, daß die Margen einzuzahlen sind bei Kursänderungen von 1 Fr. für je 50 kg Baumwolle, Kaffee, Tellichéry- und Saïgonpfeffer, Schmalz und Kakao, für je 100 kg Kupfer und Zucker, sowie von 2 Fr. für je 100 kg Wolle und von 0,10 Fr. für je 2 kg Indigo.

Werden infolge Rückwärtsbewegung der Kurse die Margen wieder frei, so schreibt man sie den Kontokorrentkonten in gleicher Weise wieder gut oder zahlt sie den Berechtigten aus.

Zum Verständnis der Abwickelung der von der Kasse garantierten Geschäfte ist eine Besprechung des Termingeschäftes mit seinen zugrunde liegenden Bedingungen nicht zu umgehen. Wie schon erwähnt, kauft man im Börsentermingeschäft nicht eine bestimmte Ware, sondern eine Termineinheit, von der ziemlich bedeutende Abweichungen nach beiden Seiten gestattet sind. Man handelt in Baumwolle Einheiten von 50 Ballen mit einem Abrechnungsgewicht von 11000 kg netto, in Schmalz

50 Faß zum Gewicht von 7500 kg netto, in Kaffee 500 Sack zum Gewicht von 30000 kg brutto und von 29400 kg netto, in Wolle 25 Ballen zum Gewicht von 10000 kg netto, in Kupfer 25 Tonnen, in Indigo 10 Kisten im Gewicht von 1300 kg netto, in Pfeffer 100 Sack im Gewicht von 6000 kg, in Kakao 125 Sack zum Gewicht von 10000 kg netto und in Zucker 400 Sack zum Gewicht von 40000 kg netto.

Diese Quantitäten sind die im Terminhandel übliche Minimaleinheit, ein Börsenschluß, der immer nur vervielfältigt werden kann. Die Geschäfte selbst werden in besonderen Versammlungen an der Börse abgeschlossen; meist durch Vermittlung von Maklern, denen dann auch die Abwickelung der Formalitäten der Caisse de Liquidation gegenüber obliegt. Als Beispiel für die Erklärungen soll der Terminhandel in Kaffee dienen.

Der Kaufmann hat im November die Absicht, 500 Sack Kaffee per Mai zu kaufen und beauftragt einen Makler mit der Vermittelung dieses Geschäftes. Dieser findet einen Verkäufer, tritt auch manchmal, wenigstens auf kurze Zeit, selbst ein, und es wird der folgende Kaufkontrakt, entsprechend den Bedingungen der Liquidationskasse abgeschlossen. (Anlage 1.)

Anlage 1.

COPIE

N° 422. Havre, le 20 Novembre 1905

Le soussigné Feste & Cie.

Pour être enregistré par la CAISSE DE LIQUIDATION à laquelle il reconnaît tous les droits de Vendeur, et aux conditions de ses règlements.

par l'entremise de M. Degroz, Courtier assermenté près le Tribunal de Commerce

Ferme Cinq cents sacs, sain,

CAFE Santos good-average

arbitrable jusqu'à quatre francs au-dessous des types déposés à la Chambre Syndicale des Courtiers, suivant les conditions particulières énoncées d'autre part.

Livrable sur Mai 1906

par 500 sacs, soit sur le quai au débarquement, soit aux Docks, aux conditions usuelles. Réfactions pour avaries

au prix de Quarante sept Francs

les cinquante kilogrammes Entrepôt

Tare deux pour cent

Terme trois mois et quinze jours de chaque livraison terminée.

Payable comptant sous l'escompte de 1/2 % par mois.

Feste & Cie.

Die Garantie der Kasse ist dadurch keineswegs erteilt. Sie hat von dem Geschäft noch keine Kenntnis und das nächste Erfordernis ist die Einreichung je einer Erklärung seitens beider Parteien. (Anlage 2a und 2b.)

Anlage 2a.

DÉCLARATION DU COURTIER
A LA CAISSE DE LIQUIDATION

N° 878

Monsieur Degroz Courtier,

a traité ce jour suivant son marché N° 422 { timbre / sans timbre

pour être enregistré par la Caisse de Liquidation aux conditions de ses Règlements et aux conditions générales des Affaires à Terme.

500 Sacs sur Mai à Fr. 47 par 50 k.

» » » » » »

» » » » » »

CAFE SANTOS Good-average

Acheteur :

M Feste & Cie.

BON A ENREGISTRER — SIGNATURE OU GRIFFE: Achetés 500 sacs Mai Feste & Cie. — Courtage — Commission

Inscrits sous Bulletins Achat K N°s

Havre, le 20 Novembre 1905

Le Courtier,

L. Degroz.

Compte à 1/2 M Gatin

Anlage 2b.

DÉCLARATION DU COURTIER
A la CAISSE DE LIQUIDATION

N° 878

Monsieur Degroz Courtier,

a traité ce jour suivant son marché N° 422 { timbre / sans timbre

pour être enregistré par la Caisse de Liquidation aux conditions de ses Règlements et aux conditions générales des Affaires à Terme.

500 Sacs sur Mai à Fr. 47 par 50 k.

» » » » » »

» » » » » »

CAFE SANTOS Good-average

Vendeur :

M Latham & Cie

BON A ENREGISTRER — SIGNATURE OU GRIFFE: Vendus cinq cents Mai Latham & Cie. — Courtage — Commission

Inscrits sous Bulletins Vente K N°s

Havre, le 20 Novembre 1905

Le Courtier,

L Degroz

Compte à 1/2 M Gatin

Auf Grund dieser Erklärungen, die in der Reihenfolge der Vorlegung in ein Eingangsbuch eingetragen werden, prüft dann die Kasse den Stand der Konten, sowohl des Verkäufers als auch des Käufers, weil beide ja zunächst die Garantiesumme einzahlen müssen. Ist auf einem der Kontokorrente

nicht genügend Kredit vorhanden, so wird die Annahme des Geschäftes zur Eintragung verweigert, bis der Säumige die vorgeschriebene Einzahlung gemacht hat.

Die Buchhaltung der Kasse konzentriert sich, was die Kontrolle der Termingeschäfte selbst angeht, hauptsächlich auf zwei Bücher, auf die Kontokorrente und auf ein Hilfsbuch, enthaltend ein Verzeichnis der für jeden Kaufmann jeweilig registrierten Kontrakte. Beide Bücher müssen stets auf dem Laufenden sein, und um das zu ermöglichen, macht man die Buchungen nicht aus den Grundbüchern, sondern aus den vorliegenden Formularen. Die Grundbücher dienen nur zur Kontrolle.

Ist von beiden Parteien allen Vorschriften genügt, so übergibt die Kasse dem das Geschäft anmeldenden Makler oder den Parteien, gewöhnlich am gleichen Tage, wenn die Anmeldung bis $2^1/_2$ Uhr nachmittags erfolgte, ein Bulletin d'Achat (Kaufbescheinigung) und ein Bulletin de Vente (Verkaufsbescheinigung), auf Grund deren sie verpflichtet ist, die Abwickelung des Geschäftes selbst zu übernehmen, wenn eine Partei versagt. Diese Garantiescheine haben folgende Form (Anlage 3).

Das von der Liquidationskasse geführte Kontokorrentbuch hat folgende Form (Anlage 4).

Das Formular ist in Soll und Haben das Gleiche. Die erste Rubrik, die des Datums und die vier letzten, die des Textes, des Verfalltermins, der Zinszahlen und der roten Zahlen sind notwendig für die monatliche oder vierteljährliche Abrechnung, für das System der Kasse selbst sind sie nur Ergänzung. Wichtig sind besonders die vier Rubriken Kapital, Bürgschaften, Depositen und Margen. Die beiden ersten sind es, die darüber entscheiden, ob der Kontoinhaber ohne Nachzahlung weitere Geschäfte registrieren kann. Im vorliegenden Falle war am 1. Oktober ein Barsaldo vorhanden von 10620 Fr. und daneben verzeichnete die Bürgschaftskolonne 20000 Fr., insgesamt war die Kasse also gesichert bis zum Betrage von 30620 Fr. In der Rubrik Einlagen findet sich im Soll ein Betrag von 8750 Fr. Derselbe repräsentiert die laut Vorschriften bei jeder Registrierung erforderlichen Einlagen auf die vor dem 1. Oktober registrierten, aber noch nicht liquidierten Geschäfte. Der in der

Anlage 3.

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre
SOCIÉTÉ ANONYME. — CAPITAL 6,000,000 DE FRANCS

Bulletin d'ENREGISTREMENT aux conditions des Statuts et Règlements de la Caisse de Liquidation

VENTE

ARTICLE 14 DU RÈGLEMENT. — Les Bulletins sont nominatifs ; ils ne sont ni endossables ni transférables et ne confèrent des droits qu'au titulaire sans pouvoir être l'objet d'aucune cession, etc.

Café K. N° 6807

Vendu par MM. Latham & Cie.

Désignation de la marchandise et quantité: 500 Sacs CAFÉ Santos good-average
Mois: Mai prochain
Prix par 50 kilog. ..... francs: Courante exportation
Suivant Marché n° 412
de M. Degoy, Courtier
et sa déclaration du vingt courant
HAVRE, le 20 Novembre 1909

Le Sous-Directeur, Contrôleur: Boulet
Le Courtier: Gabin
Le Directeur: Lauda

Bon à Liquider | Liquidation N° | COMMISSION (1er Avril 1909) Timbre { à percevoir / acquitté } 0,70 { Retenue pour Arbitres / & Dépêches }

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre
SOCIÉTÉ ANONYME. — CAPITAL 6,000,000 DE FRANCS

Bulletin d'ENREGISTREMENT aux conditions des Statuts et Règlements de la Caisse de Liquidation

ACHAT

ARTICLE 14 DU RÈGLEMENT. — Les Bulletins sont nominatifs ; ils ne sont ni endossables ni transférables et ne confèrent des droits qu'au titulaire sans pouvoir être l'objet d'aucune cession, etc.

Café K. N° 6807

Acheté par MM. Becke & Cie

Désignation de la marchandise et quantité: 500 Sacs CAFÉ Santos good-average
Mois: Mai prochain
Prix par 50 kilog. ..... francs: Courante exportation
Suivant Marché n° 412
de M. Degoy, Courtier
et sa déclaration du 20 courant
HAVRE, le 20 Novembre 1909

Le Sous-Directeur, Contrôleur: Boulet
Le Courtier: Degoy
Le Directeur: Lauda

Bon à Liquider | Liquidation N° | COMMISSION (1er Avril 1909) Timbre { à percevoir / acquitté } 0,70 { Retenue pour Arbitres / & Dépêches }

Anlage 4.

Doit (Soll).

Date		Capitaux	Nantissements	Déposits	Marges	Origine du mouvement	Valeurs	Intérêts	Escomptes
Octobre	1.			8750 —		Solde	1er Oct.		
Novembre	20.			1250 —					
Décembre	10.				588 —				
„	18.				1764 —				
„	25.				2352 —				

Haben.

Datum		Kapital	Bürgschaften	Einlagen	Margen	Textspalte	Valuta	Zinszahlen	Rote Zinszahlen
Oktober	1.	10 620 —	20 000 —			Saldo	1. Oktober		
Dezember	28.				1764 —				
Januar	15.				2352 —				
„	20.				588 —				

Rubrik Margen verzeichnete Betrag von Fr. 9780 ist die Summe aller auf die schwebenden Verträge infolge Kursänderungen bis dahin einberufenen Margen. Da hier die Summe der Einlagen und Margen (8750 + 9780) geringer ist als die des Kapitalguthabens und der Bürgschaften (10620 + 20000), da sich vielmehr (30620—18530) ein Saldo von 12090 Fr. ergibt, so ist dadurch zur Registrierung des vorliegenden Kaufs auf dem Konto P. & Cie. die erste Einlage von Fr. 1250.— (2,50 Fr. per Sack) gedeckt und man schreibt diesen Betrag auf die Sollseite in die Rubrik Einlagen ein.

Gleichzeitig und ehe den Parteien die Bescheinigung der Registrierung ausgehändigt wird, trägt man das Geschäft in ein zweites Buch ein, welches der täglichen Kontrolle der Margen dient. (Anlage 5.)

Die Firma P. & Cie. ist hier Käufer und deshalb wird der Lieferungsmonat in der dritten Kolonne hinter das A = acheteur geschrieben, nicht hinter V = Vendeur. Die folgende Rubrik enthält den Kaufpreis, hier 47 Fr. für 50 kg. Dann kommt eine Rubrik, in der die ersten Einlagen verzeichnet werden. Sie ist wieder gespalten in eine für die Einsetzung der Einzahlungen bei Registrierung der Geschäfte (Versé) und in eine zweite für die mit der Liquidierung der Geschäfte erfolgenden Rückzahlungen oder, wie es fast immer geschieht, für die dann erfolgende Gutschrift auf dem schon behandelten Kontokorrentkonto.

Es folgt eine Reihe einander gleicher Rubriken, die zur Verbuchung der nach Maßgabe der Kursschwankungen erfolgenden Einberufung und Rückgabe von Margen dienen. Das Geschäft wurde am 20. November zum Kurse von 47 abgeschlossen. Da der Kontoinhaber Käufer ist, so würde er verlieren, wenn der Kurs sinkt. Er muß also seinen Verlust einzahlen sowie man unter 47 Fr. notiert, allerdings mit der zur Erleichterung der Abwickelung des Geschäftes üblichen Einschränkung, daß Einzahlung und Rückzahlung der Margen erst notwendig werden, wenn die Differenzen 1 Fr. erreichen.

Am 10. Dezember sank der Kurs auf 46 Fr. Die Folge war die Einberufung, d. h. die Belastung einer Marge von 1 Fr. für 50 kg, also von 588 Fr. für 29400 kg netto, das Gewicht des Börsenschlusses. Am 18. Dezember sinkt der Kurs auf 43, also um 3 Fr. und es müssen demnach 3 Margen, im ganzen 1764 Fr. dem Kontokorrent in der Rubrik Margen belastet werden. Weitere 4 Margen sind nötig am 25. Dezember. Dann zeigt der Kurs eine Aufwärtsbewegung von 39 auf 42 Fr. Er hat sich also um 3 Fr. zugunsten des Käufers gebessert. Man muß ihm einen Teil der geleisteten Margen, der eingezahlten Verluste, zurückgeben. Das geschieht, indem die Summe der drei Margen nicht mehr in die mit D, = Dû = schuldig, fällig, bezeichnete Kolonne, sondern in die mit R, = rendu, = zurückgegeben, bezeichnete gesetzt wird, unter gleichzeitiger Gutschrift der 1764 Fr. im Haben des Kontokorrents in der Kolonne „Margen".

Das wiederholt sich. Der Kurs steigt auf 46 und

Anlage 5. № ..... BUSCH FILS, MUNDLER & Cie. ..... Position des Marges sur Café

DATES		Nos des Contrats	Sur le Mois de	Prix	Déposits Versés	Déposits Rendus	le ... 10 Décbre ... Cours	D	R	le ... 18 Décbre ... Cours	D	R	le ... 25 Décbre ... Cours	D	R	le ... 28 Décbre ... Cours	D	R	le ... 15 Janvier ... Cours	D	R	le ... 20 Janvier ... Cours	D	R	le ... Cours	D	R
1) Novembre	20	722	V A Mai	47	1250		46	580		43	1764		39	2352		42		1764	46		2352	50		588			
2) Janvier	12	870	V Juin	52.50																							
Janvier	12	762	A Juin	51.—			(Ohne Einlage und Marge)																				
3) Janvier	18	526	V Septembre	50	1250		b. 25. Janvier (Eine Einlage)																				
Janvier	18	527	A Mars	47			46	588																			
4) Janvier	18	528	V Mars	50	1250		b. 25. Janvier																				
Janvier	18	529	A Septembre	47			51	588																			
usw.			V A usw.		—	—		—	—		—	—		—	—		—	—		—	—		—	—		—	—

es werden 4 Margen gutgeschrieben. Am 20. Januar steigt der Kurs sogar über den Ankaufskurs (47) auf 50 Fr. Trotzdem wird dem Käufer nur die letzte der eingezahlten Margen (Fr. 588.—) gutgeschrieben. Seinen Gewinn, der in diesem erhöhten Preise enthalten ist, kann er erst realisieren, wenn der Kauf durch Lieferung erfüllt, oder durch einen Verkauf ausgeglichen wird. Bis zum Ende der endgültigen Lösung sind jederzeit Kursschwankungen möglich, die den Gewinn eines Tages am anderen in einen Verlust verwandeln können.

(Fortsetzung folgt.)

Die Gefahren des Submissionswesens.

Von R. Dohm, Berlin.

Der Fall, in welchem ein Lieferant wegen Bestechung des Beamten einer ausschreibenden Behörde zu 1000 M Geldstrafe verurteilt wurde, hat das Submissionswesen wieder einmal von seiner dunkelsten Seite aus gezeigt und einer der vielen Fälle des Bestechungswesens bei Behörden, einer Spezialität des Bestechungswesens im Allgemeinen, ist damit ans Tageslicht gekommen. Wenn die Behördenorganisation als solche reden könnte, würde hier jedenfalls ein Material zu Tage gefördert werden, das unermeßlich wäre und sowohl für die „Integrität der Beamten", wie es in dem Urteil hieß, als auch gegen das Submissionsverfahren spräche. Hiermit ist schon gesagt, daß der Beamte an sich objektiv ist, daß es vielmehr das System ist, welches ihn hinabzuziehen geeignet ist.

Das Unterbietungsverfahren ist, wie der Name schon sagt, ein Verfahren — ebenso, wie das Verfahren im Zivil- und Strafprozeß — mit einer bestimmten Technik, welche ihre Opfer fordert. Das Unterbietungsverfahren besteht in der Ausschreibung eines bestimmten Wirtschaftsbedarfs, welcher mit dem Moment der öffentlichen Ausschreibung einem unbeschränkten Wettbewerb preisgegeben ist. In der Hauptsache handelt es sich um die Beschaffung großer Mengen eines bestimmten Gegenstandes, in welchem die Staatsbetriebe, wie Eisenbahnen, Armee, Marine usw. einen ungeheuren Bedarf haben, eben deshalb ungeheuer, weil die Beschaffung durchweg zentralisiert ist, um möglichst viele Anbieter heranzuziehen und so ein günstiges Angebot zu erzielen. Abgesehen von den „Allgemeinen Vertragsbedingungen" und den sonstigen „Verdingungsunterlagen", die man gegen Einsendung einer Gebür (für die Schreibarbeit) erhält, ist meistens ein Formular auszufüllen, welches Mengen-, Preis- und sonstige Kolonnen enthält, in die die entsprechenden Zahlen eingesetzt werden sollen und welches bis zu einer bestimmten Frist der ausschreibenden Behörde zurückzusenden ist. Es findet dann der „Verdingungstermin" statt, in welchem die Angebote verlesen werden, worauf der Zuschlag innerhalb einer ebenfalls festgesetzten Frist erfolgen soll.

Man sieht auf den ersten Blick, daß es sich hier um ein System handelt, welches für die Behörde so einfach wie möglich gemacht ist, welches aber die Rechtlosigkeit des Anbieters sofort dokumentiert. Der behördliche Konsument bindet sich in keiner Beziehung, während der Anbieter an Händen und Füßen gefesselt ist. Paßt der Behörde das Resultat der Verdingung nicht, so kann der Bedarf noch einmal ausgeschrieben werden; auf irgendwelche Rückerstattung von Kosten für Mustersendungen usw. hat der Sumittent keinen Anspruch. Das Schlimmste aber ist, daß nach stattgefundener Ausschreibung und Veröffentlichung der Resultate — hierfür sorgen schon die Submissionsanzeiger — ein Laufen der Anbieter zu den Beamten, subalternen wie höheren, beginnt; ein jeder preist seine Sache an, macht die der Anderen schlecht und versucht mit allen Mitteln, einen Einfluß auf die Vergebung der Mengen und natürlich auf die Berücksichtigung seiner Person zu gewinnen. Hier setzen nun die Bestechungsversuche ein und die Art, wie sie betrieben werden, kann selbst den pflichtgetreuesten Beamten verführen. Ist ein Anbieter ausgefallen, so schiebt er dies gern dem Bestechungswesen in die Schuhe. Auch läßt sich die strafbare Bestechung auch dadurch fein umgehen, indem ein Fabrikant oder Kaufmann seinen Sohn bei dem betreffenden Magazinverwalter oder Sekretär in Pension gibt. Hier ist dann natürlich nichts zu wollen. Das Submissionswesen, welches in seiner Öffentlichkeit gerade der Kameraderei und den Durchstechereien gegenüber ein Gegengewicht sein soll, wird hier in das Gegenteil verkehrt.

Es liegt auf der Hand, daß die große Bedeutung des Submissionswesens, gerade, weil sie in ihren Mißständen so zu Tage tritt, seit langem die wirtschaftlichen Interessenvertretungen, die Parlamente und nicht zuletzt die Presse beschäftigt. Nachdem in den Volksvertretungen jahraus jahrein Anträge gestellt und Reden gehalten worden sind, die natürlich solange kein Ergebnis zeitigen, bis es den Behörden paßt, auf Verbesserungen einzugehen, sind jetzt sogar Submissionszentralen geschaffen worden. Wie die Submissionsanzeiger Sammelpunkte für Ausschreibungen sind, so sollen die Submissionszentrale des Hansabundes und der Submissionsausschuß des deutschen Handwerks- und Gewerbekammertages das Gegenteil bezwecken. Die demoralisierende Wirkung des Unterbietungsverfahrens liegt aber vor allem in der Verschlechterung der Produktion, die naturgemäß die Preise nicht innehalten kann, die bei dem Ausschreibungen abgegeben werden. Erhält jemand zu einem niedrigen Preise den Zuschlag, den er abgegeben hat, nur um etwas zu erhalten, zu dem er aber nicht liefern kann, so beginnen die Mogeleien und setzen abermals die Bestechungen ein. Viele Existenzen sind durch das Submissionswesen schon vernichtet worden; es hat zwar an ihnen selbst gelegen, aber das Unterbietungsverfahren hat sein gut Teil dazu beigetragen.

Ob alle Eingaben, alles Materialsammeln und was dergleichen weniger praktische Maßnahmen sind, die gegen das Submissionswesen unternommen werden, auf die Dauer Erfolg versprechen, ist mehr

als zweifelhaft. Das einzige Mittel, dem Unterbietungswesen und seinen Gefahren energisch zu Leibe zu gehen, liegt in dem Zusammenschluß der in Frage kommenden Produzenten. Wo es sich um allgemein marktgängige Artikel oder Lebensmittel handelt, die am besten vom Handel beschafft werden, ist natürlich eine Kartellierung der Anbieter ausgeschlossen, wo aber eine nicht zu große Zahl von wirklichen Produzenten in Frage kommt, da ist der Zusammenschluß nicht so schwierig. Für mehr lokale oder territoriale Bedürfnisse bieten bereits die Innungen des Handwerks oder die Handwerkssekretariate, wie sie neuerdings immer entstehen, geeignete Formen der Kartellierung, wenngleich den Innungen noch immer der § 100 q im Wege steht. Für einen mehr zentralisierten Bedarf, etwa den der Eisenbahnen, kommen Kartelle in Betracht, die unter Umständen sämtliche Produzenten im Reiche umfassen. Z. B. beschafft die preußische Eisenbahnverwaltung mit ihren 24 Direktionen ihren Materialbedarf nur durch 4 Beschaffungsdirektionen, die den bei ihnen angememeldeten Bedarf wiederum an das Eisenbahnzentralamt weitergeben, sobald Kartellbildungen in dem betreffenden Artikel sich bemerkbar machen. Naturgemäß übernimmt das betreffende Syndikat auch dann die Verantwortung für eine sachgemäßige Ausführung so großer Lieferungen; es sichert sich bei Streitigkeiten die Ernennung eines Schiedsrichters, der bisher seitens der liefernden Firma gestellt wurde, und überwacht auch sonst den gesamten Verkehr der Kartellfirmen mit der Eisenbahnverwaltung. Daß damit ein ganz idealer Zustand eintritt, soll zwar nicht behauptet werden — es ist schließlich nichts vollkommen —, aber den schwersten Schädigungen des Submissionswesens dürfte damit abgeholfen sein.

Wie liest man einen Reichsbank-Ausweis?

Von R. Beigel, Straßburg.

Die Reichsbank ist nach § 32 des Bankgesetzes vom 14. März 1875 verpflichtet, dem Zentralausschuß als dem ständigen Vertreter der Anteilseigner wöchentlich Nachweisungen über die Diskonto-, Wechsel- und Lombardbestände, den Notenumlauf, die Barfonds, die Depositen, über den An- und Verkauf von Gold, Wechseln, Schecks und Effekten, und über die Verteilung der Fonds auf die Zweiganstalten vorzulegen. Diese Wochenübersichten werden auf Grundlage der Bücher des Reichsbankdirektoriums und der ihm unmittelbar untergeordneten Zweiganstalten aufgestellt. In gleicher Weise erfolgt Aufstellung der Wochen-Ausweise, die die Aktiva und Passiva des Instituts enthalten, und die gemäß § 8 des BG. per 7., 15., 23. und letzten eines jeden Monats im Reichsanzeiger veröffentlicht werden müssen. Ihr Inhalt bietet eine Handhabe nicht nur zur Beurteilung der Tätigkeit der Bank und ihrer Bestände, sondern auch der Verhältnisse des Geldmarktes und der allgemeinen Wirtschaftslage. Trotzdem werden die Ausweise, von Bankkreisen abgesehen, wenig beachtet und meist nicht verstanden. Noch mehr vielleicht als die Bilanz bedürfen die Ausweise der Reichsbank einer besonderen Erklärung. Denn kurz gefaßt, wie diese sind, reichen sie in ihrer Prägnanz und mit ihrem provisorischen Charakter bei weitem nicht an die Ausführlichkeit heran, mit der die Bilanzen gewöhnlich ausgestattet sind.

Vorausgeschickt sei, daß der Reichsbank nach § 12 des BG. die Aufgabe zufällt, „den Geldumlauf im gesamten Reichsgebiete zu regeln, die Zahlungsausgleichung zu erleichtern und für die Nutzbarmachung verfügbaren Kapitals zu sorgen.“ Sie wird dieser Aufgabe gerecht durch das ihr verliehene Recht, Banknoten nach Bedarf ausgeben zu dürfen. (Vgl. in den Passiven Pos. 10).

Da nach § 9 Abs. 2 BG. die den privaten Notenbanken zugewiesenen Notenkontingente, falls diesen Banken die Befugnis zur Notenausgabe durch Verzicht, Ablauf der Konzessionsdauer, Konkurs, richterliches Urteil oder durch Verfügung der Landesregierung verloren geht, der Reichsbank zuwachsen, so ist dieses Institut de facto Zentralnotenbank des Reichs.

Was die Frage anbelangt, ob die Reichsbank eine Aktiengesellschaft ist, so vertrat der frühere Reichsbankpräsident Koch in seiner Schrift „Reichsgesetzgebung über Münz- und Notenbanken“ die Ansicht, daß die Reichsbank zwar vermögensrechtlich von dem Reichsfiskus getrennt, aber trotzdem keine Aktiengesellschaft sei. Das Institut habe sein eigenes, im Bankgesetz und Bankstatut enthaltenes Sonderrecht, neben welchem es freilich den von Kaufleuten handelnden Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs unterliegt. Demgegenüber hält der Staatsrechtslehrer Laband („Deutsches Reichsstaatsrecht“ 5. Aufl.) bei der Reichsbank den Begriff des Aktienvereins für gegeben, weil alles was für einen solchen Verein wesentlich ist, sich auch bei der Reichsbank wiederfinde. Allein die Beteiligung des Reichs begründe nach allen Richtungen hin für die Reichsbank dermaßen Abweichungen von dem gemeinen für Aktienvereine geltenden Rechte, daß dadurch die Reichsbank zu einer normalen Rechtsschöpfung gemacht sei, die zwar dem allgemeinen Begriffe der Aktienvereine sich unterordnet, die aber im ganzen Bereiche des Rechts ihresgleichen nicht hat.

A. Der Reichsbank-Ausweis.

Der Reichsbank-Ausweis zerfällt in einen formalen und in einen materiellen Inhalt. Betrachtet man den Reichsbank-Ausweis vom formalen Standpunkte aus, so präsentiert er sich der Hauptsache nach im Schema der Bilanz; freilich nicht in der gleich erschöpfenden Weise wie diese. Dies ist mit den Ausweisen auch gar nicht beabsichtigt und noch weniger erreichbar, weil sie nur eine Übersicht über den Hauptverkehr, besonders über den Metallschatz und Notenumlauf der Bank geben sollen, während die Bilanz abschließend die Vermögenslage und das Betriebsergebnis ersicht-

lich macht. Darum fehlt bei dem Wochen-Ausweis auch der Ausgleich der Aktiva und der Passiva, so daß die Summen beider Reihen ungleich sind (vgl. bei Besprechung der Pos. 7 und der Pos. 12 des Ausweises).

Das Schema der Reichsbank-Ausweise ist ein feststehendes Gefüge, in dem nur die Zahlen von Woche zu Woche sich verschieben, die einzelnen Positionen aber allwöchentlich gleichmäßig wiederkehren.

Auf Seiten der Aktiva müssen erscheinen: Der Metallbestand, der Bestand an Reichskassenscheinen, Noten anderer Banken, Wechseln, Lombardforderungen, Effekten und sonstige Aktiven.

Auf Seiten der Passiva sind auszuweisen: das Grundkapital, der Reservefonds, der Betrag der umlaufenden Noten, die sonstigen, täglich fälligen Verbindlichkeiten, die sonstigen Passiven.

Vom materiellen Standpunkt aus betrachtet, zeigt der Reichsbank-Ausweis in den Aktiven, welche Verwendung die verfügbaren Mittel der Reichsbank jeweils gefunden haben; in den Passiven weist sie die Höhe und Herkunft dieser Mittel nach.

Um die einzelnen Posten zu erklären, mag hier von dem Ausweis ausgegangen werden, den die Reichsbank am 6. Januar 1912 (der 7. Januar war ein Sonntag) veröffentlicht hat:

Wochen-Übersicht der Reichsbank vom 6. Januar 1912.

	Aktiva.	
1.	Metallbestand. Bestand an kursfähigem deutschen Gelde und an Gold in Barren oder ausländischen Münzen, das Kilogramm fein zu 2784 M berechnet darunter Gold M 773 695 000	M 1 059 226 000
2.	Bestand an Reichskassenscheinen	„ 35 274 000
3.	„ „ Noten anderer Banken	„ 26 608 000
4.	„ „ Wechseln und Schecks	„ 1 566 305 000
5.	„ „ Lombardforderungen	„ 68 853 000
6.	„ „ Effekten	„ 88 349 000
7.	„ „ sonstige Aktiven	„ 155 487 000
	Passiva	
8.	Grundkapital	M 180 000 000
9.	Reservefonds	„ 64 814 000
10.	Betrag der umlaufenden Noten	„ 2 009 737 000
11.	Sonstige täglich fällige Verbindlichkeiten	„ 686 445 000
12.	Sonstige Passiva	„ 59 106 000

Die in vorstehendem Ausweis angegebenen Zahlen sind nicht Durchschnittszahlen einer bestimmten Zeitperiode, sondern sie geben den Geldwert der Bestände (Saldi) an, wie diese am 6. Januar 1912 sich aus den Bankbüchern ergeben haben.

B. Erklärung der unter den Aktiven angegebenen Posten.

1. Der Metallbestand oder Metallschatz der Reichsbank ist, nächst dem Bestand an diskontierten Wechseln, das wesentlichste Deckungsmittel des Notenumlaufes. Als zum Metallschatz gehörig sind zu rechnen: Reichsgoldmünzen, Gold in Barren und ausländische Münzen — diese beiden letzteren Kategorien das Pfund fein zu 1392 M gerechnet —; Reichssilbermünzen, Nickel- und Kupfermünzen. Der Ankauf ausländischen Goldes dient im wesentlichen zur Erhaltung und Verstärkung der Notendeckung und liegt im Interesse der Währung. Die durchschnittlichen Metallvorräte der Reichsbank im Jahre 1911 berechneten sich wie folgt:

a) Goldbestände.
Reichsgoldmünzen, Barren und Sorten
M 827 624 000 = 73,3 % des gesamten Barvorrats.

b) Scheidemünzen.
Reichssilbermünzen, Nickel- und Kupfermünzen
M 301 618 000 = 26,7 % des gesamten Barvorrats.

M	827 624 000	= 73,3 % des Geldvorrats
„	301 618 000	= 26,7 % „ „
M	1 129 242 000	= 100 % des Geldvorrats.

Nach der Münzverfassung des deutschen Reichs vom 1. Juni 1909 können Goldmünzen unbegrenzt ausgeprägt werden. Der Gesamtbetrag der Silbermünzen soll „bis auf Weiteres“ 20 M, derjenige der Nickel- und Kupfermünzen $2\frac{1}{2}$ M für den Kopf der Bevölkerung des Reichs nicht übersteigen. Nach der im Deutschen Reichsanzeiger (Nr. 8 vom 10. Januar 1912) veröffentlichten Übersicht waren in den 6 deutschen Münzstädten[1]) bis Ende Dezember 1911 im Ganzen: Netto d. i. Gesamtausprägung nach Absetzung der Wiedereinziehungen, ausgeprägt:

a)	**Goldmünzen.**	
	an Doppelkronen	M 4 112 257 060
	an Kronen	„ 701 970 380
	zusammen	M 4 814 227 440
b)	**Reichssilbermünzen.**	
	in Fünfmarkstücken	M 254 063 235
	in Dreimarkstücken	„ 111 259 068
	in Zweimarkstücken	„ 305 647 996
	in Einmarstücken	„ 307 067 282
	in Fünfzigpfennigstücken	„ 87 381 543
	zusammen	M 1 065 419 124
c)	**Nickelmünzen.**	
	Fünfundzwanzigpfennigstücke	M 6 286 513.75
	Zehnpfennigstücke	„ 60 686 423.30
	Fünfpfennigstücke	„ 31 824 734 05
	zusammen	M 98 797 671.10
d)	**Kupfermünzen.**	
	Zweipfennigstücke	M 8 110 150.06
	Einpfennigstücke	„ 13 957 582.43
	zusammen	M 22 067 732.49

2. Die Reichskassenscheine (Reichspapiergeld) sind vom Reich ausgegebene, unverzinsliche, auf den Inhaber lautende Schuldscheine des Reichs. Ihr Betrag ist nach der Papiergeld-Gesetzgebung vom 30. April 1874 auf 120 Millionen M festgesetzt, der auch seit dem 1. Januar 1891 in Umlauf ist, nachdem die aus den früheren Jahren stammenden, weit über den Betrag von 120 Millionen M hinausgehenden Summen eingezogen und vernichtet oder aufgerufen (präkludiert) wurden. Die frühere Stückelung von 20 und 50 M Abschnitten

[1]) Berlin, München, Muldner Hütte, Stuttgart, Karlsruhe, Hamburg.

wurde durch Gesetz vom 5. Juni 1906, das die Ausgabe von Abschnitten zu 5 und 10 M vorschreibt, als die Folge der Ausgabe von Reichsbanknoten in den gleichen Abschnitten beseitigt. Nach dem Bundesratsbeschluß vom 28. Juni 1906 beträgt der Umlauf in Abschnitten zu 5 M 30 Millionen M und in Abschnitten zu 10 M 90 Millionen M. Da diese Beträge in den fraglichen Abschnitten anscheinend das Bedürfnis des Verkehrs überschreiten, so sammeln sie sich naturgemäß in hohen Summen bei der Reichsbank an. Am 6 Januar 1912 war davon ein Betrag von 35 274 000 M, also mehr als ein Drittel des Gesamtumlaufs im Bestand der Reichsbank vorhanden.

Die Reichskassenscheine haben keinen Zwangskurs, ein Zwang zu ihrer Annahme besteht im Privatverkehr nicht. Folglich fehlt ihnen im juristischen Sinne die Eigenschaft eines Papiergeldes. Von der Reichshauptkasse und den sonstigen Reichskassen werden die Scheine auf Anfordern für Rechnung des Reichs jederzeit gegen bares Geld eingelöst. Ganz anders verhält dies sich mit Noten der Reichsbank, die durch das Bankgesetz vom 1. Juni 1909 zum gesetzlichen Zahlungsmittel erklärt wurden, also Geldeigenschaft haben. (Vergl. bei: C. „Erklärung der unter den Passiven angegebenen Posten" Pos. 10.)

Im Jahresdurchschnitt besaß die Bank von 1898 bis 1911 in runden Zahlen für: 22, 22, 23, 25, 26, 27, 26, 26, 36, 57, 55, 51 und 30 Millionen M Reichskassenscheine.

3. Unter „Noten anderer Banken" hat man zu verstehen, die „Noten der anderen deutschen Notenbanken". Dies sind:

1.	die Bayerische Notenbank mit einem steuerfreien Notenkontingent von	M 32 000 000.—
2.	die Sächsische Bank „ „ „ „	„ 16 771 000.—
3.	die Württembergische Notenbank „ „ „ „	„ 10 000 000.—
4.	die Badische Bank „ „ „ „	„ 10 000 000.—
	zusammen	M 68 771 000.—

Die in Besitz der Reichsbank gelangten Noten anderer Banken, werden einmal im Monat zwischen dem dritten und vierten Wochenausweis zur Einlösung vorgelegt, weshalb der vierte Wochenausweis den niedrigsten, der dritte Wochenausweis stets den höchsten Bestand in Noten anderer Banken ausweist.

Der Wechselbestand der Reichsbank gliedert sich in Platzwechsel und in Versandwechsel auf deutsche Plätze. Nach der Novelle vom 1. Juni 1909 sind auch Schecks in den Wechselbestand aufzunehmen, sofern aus dem Papier mindestens zwei als zahlungsfähig bekannte Verpflichtete haften. Ausgeschlossen sind Anweisungen, Warrants und ähnliche Papiere.

5. Lombardforderungen sind Forderungen der Reichsbank für Darlehen, die sie gegeben hat gegen Unterpfänder in Gold und Silber, in Wertpapieren oder in Waren. Darlehen in Beträgen von weniger als 500 M werden in der Regel nicht gewährt. Welche Wertpapiere beleihbar sind, ist in einem speziellen Verzeichnis angegeben, das in den „Allgemeinen Bedingungen im Verkehr mit der Reichsbank", die bei jeder Reichsbankanstalt unentgeltlich abgegeben werden, abgedruckt ist. Auch Eintragungen in das Reichsschuldbuch, sowie in die Schuldbücher für Preußen, Sachsen, Hessen, Sachsen-Weimar, Hamburg und Bremen, sind Gegenstand der Lombardierung. Die Reichsbank gibt jeweils den Prozentsatz öffentlich bekannt, zu dem sie Lombarddarlehen gewährt.

Die Beleihungsgrenze von beleihbaren Wertpapieren geht bis höchstens dreiviertel ihres Kurswertes.

Über die Höhe, bis zu welcher die Fonds der Bank zu Lombarddarlehen verwendet werden dürfen, ist der Zentralausschuß gutachtlich zu hören.

Mit Bezug auf die Verwahrung der Unterpfänder haftet die Reichsbank nur für diejenige Sorgfalt, welche sie in eigener Angelegenheit anzuwenden pflegt. (§ 277 BGB.)

6. Im Effektenbestand hält die Reichsbank lediglich im Interesse ihrer Auftraggeber einen kleinen Vorrat in kleinen Stücken (Ende Dezember 1911 einen solchen von nur M 1 840 240,70) an lombardfähigen Papieren. In der Hauptsache verwahrt sie die Schatzanweisungen, die das Reich auf Grund des Gesetzes v. 30. März und 1. Juni 1900 (R. G. Bl. S. 139, 241, 245) zur vorübergehenden Verstärkung des ordentlichen Betriebsfonds der Reichshauptkasse teils mit, teils ohne Verzinsung ausgibt. Es sind dies kurzfristige Anweisungen des Reichs auf die Reichskasse, die im Wege der Diskontierung zur Bank gelangen. An 4%igen Schatzanweisungen hatte das Reich im Jahre 1910 für 340 Millionen M ausgegeben[1]). An unverzinslichen Schatzanweisungen waren Ende März 1910 246 Millionen M vorhanden. Die im Rechnungsjahr 1909 höchstzulässige Ausgabe ist durch Gesetz vom 4. April 1908 auf 600 Millionen M festgesetzt worden. Die Schwankungen, denen die Schatzanweisungen ihrem Bestande nach ausgesetzt sind (so hat die Bank im Jahre 1911 — wie die Bilanz sagt — an „diskontierten Wertpapieren" die aber in der Hauptsache aus Schatzanweisungen bestehen, für M 577,019,378,03 hereinbekommen und für M 585,231,214,71 abgestossen), stören oft die Bankpolitik des Instituts. Anderseits bedient sich dasselbe der unverzinslichen Scheine oft, um mit ihrer Hilfe (durch Rediskontierung am offenen Markt) einen Einfluss auf die Höhe des Privatdiskonts auszuüben. Es wäre wünschenswert, wenn die Reichsbank in ihren Bilanzen zur besseren Orientierung angeben würde, wie viel sie Schatzanweisungen und wie viel sie andere Wertpapiere jeweils im Bestande hat. In der Bilanz vom 30. Dezember 1911 ist in den Aktiven unter Nr. 6a ein Bestand an gekauften Schatzanweisungen und anderen Wertpapieren ein Betrag von M 147 085 612.35 angegeben, welche Summe in der Hauptsache auf diskontierte Schatzanweisungen

[1]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, Jahrgang 1911.

entfallen dürfte. Außerdem sind darin wohl auch noch einige diskontierte, aus dem Produktengeschäft (Spiritus-, Zuckerhandel usw.) resultierende Effekten enthalten. Aus welchen Kategorien sich Verkehr und Bestand der Pos. 6 im einzelnen zusammensetzt, darüber verweigert die Reichsbank aus „besonderen Gründen" die Auskunft.

7. Was unter der Position „Sonstige Aktiva" zu verstehen ist, beziehungsweise welche einzelnen Kategorien darin enthalten sind, darüber wird von der Reichsbank, ebenso wie über die Einzelheiten der Pos. 12 „Sonstige Passiva" (siehe dort) Auskunft zu geben, abgelehnt. Wahrscheinlich, weil in der Differenz zwischen beiden Positionen (7 und 12) der Überschuß (Gewinn) enthalten ist, den sie mit Recht nicht preisgeben mag, um keinen vorzeitigen bezw. falschen Schlüssen auf das Jahresergebnis Vorschub zu leisten; den sie wohl aber auch gar nicht mitteilen kann, da die Bestände erst zu Geschäftsjahresabschluß durch Gewinn und Verlust rektifiziert werden; andererseits ist es interessant, wenigstens über die Benennung der einzelnen Konti unterrichtet zu sein, die in der fraglichen Position von (155,4 Millionen M) enthalten sind. Hierzu ist es erforderlich, die Bilanz der Reichsbank zur Grundlage zu nehmen. Wenn wir dies mit derjenigen vom 30. Dezember 1911 (S. 42/43 des Verwaltungsberichts für das Jahr 1911) tun, so finden wir darin folgende einzelnen Konti, die im Ausweis fehlen und daher in diesem unter „Sonstige Aktiva", enthalten sein müssen, aufgeführt:

Nr. 7.	das Guthaben der Bank im Kontokorrentverkehr bei ihren Korrespondenten		M 28779646.74
Nr. 8.	der Betrag der fälligen aber unbezahlt gebliebenen Wechsel und Lombardforderungen		„ 7442325.28
Nr. 9.	der Wert der der Bank gehörigen Grundstücke		„ 63334700.—
Nr. 10.	Verschiedene Aktiva:		
	a) Vorschüsse auf zur Diskontierung genehmigte Wechsel	M 0.—	
	b) Vorausbezahlte Gehälter an die Beamten	„ 967730.39	
	c) Bauvorschüsse	„ 3954037.68	
	d) Zum Umlauf nicht mehr geeignete und deshalb von den Kassenbeständen abgesetzte Banknoten	„ 83030.—	
	e) Verschiedene Forderungen	„ 27984372.51	
	f) Noch nicht verrechnete Kosten für Anfertigung von Banknoten	„ 0.—	„ 32989170.58

Zu Nr. 8 ist zu bemerken, daß es sich dabei um Papiere handelt, bei denen die Bank, wenn nötig, die Nachsicht übt, nicht auf Einhaltung des 31. Dezember, als des Verfalltages, zu bestehen, sondern für den fraglichen Schuldner die beiden Protesttage gelten zu lassen, so daß für dieselben erst der 2. bezw. 3. Januar als Verfalltag in Betracht kommt. Freilich wird die Bank hierbei prüfen, ob die Nachfrist angebracht ist oder nicht und sich daraufhin ihre Schuldner ansehen. Bei Pos. 10 fällt unter e die Höhe der „Verschiedenen Forderungen" auf, die mit nahezu 28 Millionen M zu Buche stehen und außer den Bauvorschüssen die anderen Posten weit überragen. Die Summe enthält die Vorschüsse, welche die Reichsbank zwecks Begünstigung des Goldimports den Goldimporteuren bis zu 10 und 14 Tagen zinslos auf Geschäfte macht, die die Goldzufuhr zum Gegenstand haben.

C. Erklärung der unter den Passiven angegebenen Posten.

8. Das Grundkapital der Reichsbank beträgt 180 Millionen M, zu dem das Einschußkapital von 120 Millionen M = 40000 Anteilsscheine à 3000 M derjenigen Anteilseigner der Preußischen Bank, welche ihre früheren Anteilscheine durch solche der Reichsbank umtauschen ließen, den Grundstock abgegeben hat; dazu sind 60000 Anteile zu je 1000 M getreten. Diese 180 Millionen M befanden sich am 30. Dezember 1911 in Händen von 16637 inländischen und 2128 ausländischen Aktionären, Anteilseigner genannt. Die Dividenden sind spätestens am 1. April des auf den Abschluß folgenden Jahres zahlbar, jedoch werden mit Zustimmung des Zentralausschusses auf diese halbjährige Abschlagszahlungen bis zu $1^3/_4{}^0/_0$ am 1. Juli und 2. Januar geleistet. Über die Festsetzung der Dividende treffen die §§ 24 und 32a des BG. Bestimmung.

9. Der gesetzliche Reservefonds der Reichsbank ist auf 60 Millionen M festgesetzt, welche Summe aber mit M 4813723.75 seit einigen Jahren überschritten ist. Seither ist der Reservefonds im Ausweis aufgerundet auf M 64814000.—, unverändert geblieben. Erst im Jahre 1911 wurde wieder in denselben ein Betrag von M 2123358,95 zurückgestellt, so daß dieser Fonds heute auf M 66937082,70 steht. Außerdem führt die Reichsbank einen Reservefonds für zweifelhafte Forderungen (Delcredere-Konto), der sich am 30. Dezember 1911 auf M 855800.— belief. Im Wochen-Ausweis wird dieser Fonds nicht besonders angegeben, sondern er ist in dem Posten Nr. 12 „Sonstige Passiven" mitenthalten.

10. Die Noten der Reichsbank (Reichsbanknoten) müssen, wie diejenigen der übrigen Notenbanken auch, auf Beträge von 100, 200, 500 und 1000 M oder auf ein Vierfaches von 1000 M lauten, wobei zu bemerken ist, daß Noten zu M 500 und zu M 200 nicht mehr im Umlauf sind, und Noten zu höheren Beträgen als 1000 M nie ausgegeben wurden. Durch das Gesetz betr. die Ausgabe von Reichsbanknoten vom 20. Februar 1906 ist der Bank das Recht verliehen, auch Banknoten zu 20 und zu 50 M ausgeben zu dürfen. Der Entwurf zu diesem Gesetz wurde zwar in der Kommission

als ein Rückfall in die „Papiergeld-Wirtschaft" angefochten, aber mit Rücksicht auf den anerkannten Mangel an kleineren Papiergeldzeichen im Plenum angenommen. Die Metallisten, die mit Bezug auf die Erweiterung der Notenausgabe von einer Papiergeldwirtschaft reden, vergessen, daß das Geld Geld ist, nicht seiner metallischen Eigenschaft halber, sondern kraft seiner proklamatorischen Geltung. Der Wert des Geldes besteht in seinem Funktionswert, er kann aber auch Substanzwert haben. Die „Seele des Geldwesens", sagt Knapp in seiner „Staatliche Theorie des Geldes", „liegt nicht im Stoff der Platte, sondern in der Rechtsordnung, welche den Gebrauch regelt."

Am 30. Dezember 1911 waren folgende Banknoten in Umlauf:

3.75301	Stück	zu	1000 M	= M	375301000
15.083191	„	„	100 „	= „	1508319100
3.413492	„	„	50 „	= „	170674600
9.817625	„	„	20 „	= „	196352500
				Summa: M	2250647200

Man ersieht hieraus, daß die Hundertmarkscheine die weitaus gebräuchlichste Banknotensorte ist.

Die Noten der Reichsbank sind gemäß Art. 4 des Gesetzes betr. Änderung des Bankgesetzes vom 1. Juni 1909 zum gesetzlichen Zahlungsmittel erklärt, d. h. die Reichsbank ist verpflichtet, ihre Noten bei ihrer Hauptkasse in Berlin sofort, bei Vorzeigung und bei ihren Zweiganstalten soweit es deren Barbestände und Geldbedürfnisse gestatten, dem Inhaber gegen deutsche Goldmünzen einzulösen[1]). Durch Erklärung der Reichsbanknoten zum gesetzlichen Zahlungsmittel ist der metallische Grundcharakter der Reichsbanknoten gesichert, so daß eventuelle Gefahren für den Goldbestand der Reichsbank auch in Zeiten von Krisen ausgeschlossen sind.

Die Reichsbank kann ihre Notenausgabe nicht ins Ungemessene ausdehnen. Der dem Institut zustehende Anteil an dem Gesamtbetrage des der Steuer nicht unterliegenden ungedeckten Notenumlaufs, das Notenkontingent, beträgt seit 1. Jan. 1911 550 Millionen M. Mit Rücksicht darauf, daß am Schlusse eines jeden Vierteljahres infolge der Verkehrssitte (Lohnzahlungen, Regulierung von Fakturen, Fälligkeit von Akzepten u. dergl.) eine besonders lebhafte Nachfrage nach Zahlungsmitteln zu herrschen pflegt, ist obiges Notenkontingent für den 31. März, 30. Juni, 30. September und 31. Dezember eines jeden Jahres auf 750 Millionen M erhöht. Nun aber hat die Reichsbank nach § 16 des BG. das Recht, Banknoten nach Bedürfnis ihres Verkehrs auszugeben, also unter Umständen ihr Kontingent zu überschreiten. Hierfür hat das BG. in § 9 eine Steuergrenze festgestellt, für die folgende Regel gilt: Übersteigt der Notenumlauf der Reichsbank ihren Barvorrat und das ihr zugewiesene Notenkontingent, so hat sie von dem Überschuß eine Steuer von jährlich fünf vom Hundert an die Reichskasse zu entrichten. Als Barvorrat gilt bei Feststellung der Steuer: der in den Kassen der Bank befindliche Betrag an kursfähigem deutschen Gelde, an Reichskassenscheinen, an Noten anderer deutscher Banken und an Gold in Barren oder ausländischen Münzen, das Pfund fein zu 1392 M berechnet.

Dieser Barvorrat dient der Reichsbank nach § 17 des BG. zugleich als Notendeckung, und zwar muß er ein Drittel des gesamten Notenumlaufs (Dritteldeckung) betragen. Den Rest muß sie in diskontierten Wechseln, die eine Verfallzeit von höchstens drei Monaten haben und aus welchen in der Regel drei, mindestens aber zwei als zahlungsfähig bekannte Verpflichtete haften, oder in Schecks, aus welchen mindestens zwei als zahlungsfähig bekannte Verpflichtete haften, in ihren Kassen als Deckung bereit halten.

Hat die Reichsbank so wenig Noten ausgegeben, daß sie mit ihrem Notenumlauf die Steuergrenze nicht erreicht, so nennt man die Spannung zwischen Notenumlauf und dieser Grenze „Steuerfreie Noten-Reserve". Überschreitet der Notenumlauf die Steuergrenze so sagt man: die Reichsbank hat mit ihrem Notenumlauf die steuerfreie Grenze überschritten, oder sie ist mit ihrem Notenumlauf in die Steuer gelangt.

Sieht man sich daraufhin obigen Wochenausweis an, so ergibt sich folgendes:

Die Bank hatte am 6. Januar 1912 einen Notenumlauf von M 2009737000

davon ab:

a) Metallbestand, Bestand in Reichskassenscheinen und in Noten anderer Banken	M 1121108000	
b) Steuerfreies Notenkontingent	„ 550000000	„ 1671108000
		M 338629000

Mit diesem Betrag ist die Bank am gedachten Tage in die Steuer hineingelangt, wofür sie nach § 9 Abs. 1 des BG. 5% an die Reichskasse abzuführen hatte.

11. Unter „Depositen" versteht die Reichsbank das Guthaben der Giro- und Kontokorrentgläubiger (Pos. 5 ihrer Bilanz), den Betrag von unverzinslichen Depositen (Pos. 6) und den Betrag der nach §§ 9/10 des BG. an die Reichskasse abzuführenden Notensteuer (Pos. 7). Sie faßt diese Kategorien in einer Zahl zusammen. Dadurch erfährt das interessierte Publikum allerdings nicht, daß in der zusammengefaßten Summe das Kreditoren-Konto mit ein paar hundert Millionen (am 30. Dezember 1911 z. B. M 710.438458.05) enthalten ist.

12. Was über die Pos. 7 „Sonstige Aktiva" des Ausweises (siehe dort) gesagt ist, gilt sinngemäß auch für die hier zur Erörterung stehende Pos. 12 „Sonstige Passiva": Man muß, um die Konti, die in diesem summarischen Begriff enthalten sind, zu erfahren, die Bilanz einsehen. Aus dieser (vom 30. Dezember 1911) ist ersichtlich, daß darunter folgende Konti zu verstehen sind:

[1]) In einem Falle, in welchem eine lothringische Firma bei der Reichsbankhauptstelle Straßburg die Abhebung eines größeren Betrages in Gold im Prozeßwege zu erzwingen suchte, ist gegen die Firma entschieden worden.

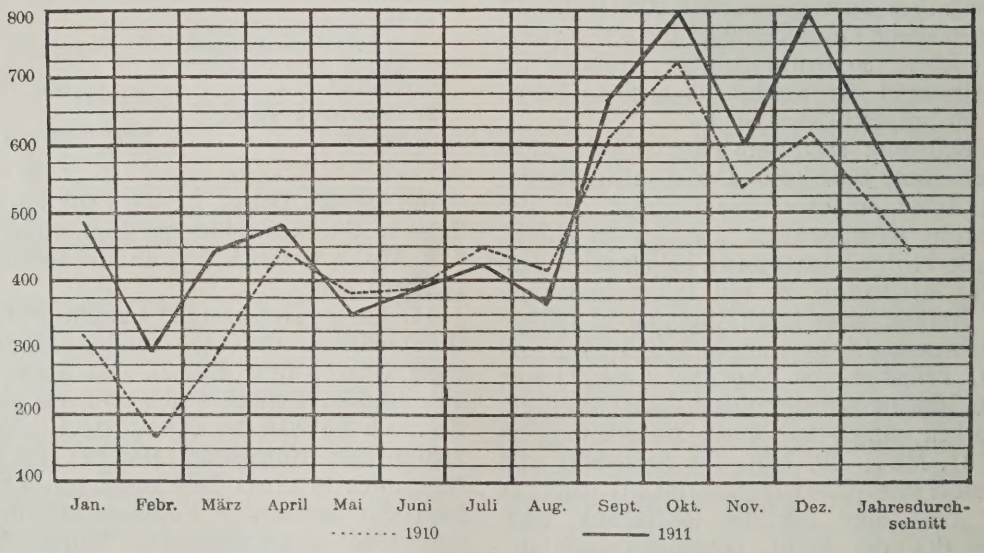
a) Betrag der noch nicht abgehobenen Anweisungen	M	166551.95
b) Betrag der noch nicht ausgezahlten Auftragswechsel	„	254023.36
c) Die dem Jahre 1912 zufallenden Zinsen und Erträge von Wechseln, Lombardforderungen und angekauften Wertpapieren	„	6840491.78
d) noch nicht abgehobene Dividenden	„	880162.50
e) Verschiedene Buchschulden	„	3171744.46
Summa	M	11312974.05

D. Der Wochenausweis, ein Maßstab zur Beurteilung der allgemeinen Lage von Handel und Industrie und der finanzpolitischen Lage der Reichsbank.

Daß die Umsätze und das Finanzgebahren der mit ihren 487 über das ganze Reich zerstreuten Zweiganstalten sehr wohl annähernd richtige Schlüsse auf die Lage von Handel und Industrie und auf die eigene Finanzlage dieses mächtigen Instituts zulassen, ist wohl zuzugeben, wenn man die Mächtigkeit dieser Umsätze (dieselben bezifferten sich im Jahre 1911 auf über 377 Milliarden, genau auf 377502536900 M) und die Zusammenhänge betrachtet, in denen diese Umsätze mit allen Erwerbskreisen mittelbar oder unmittelbar stehen. Tatsächlich hat sich das Institut in den letzten Jahren immer mehr zum Geldreservoir Deutschlands entwickelt. In welchem Maße die Reichsbank von diesen Kreisen in einem Wirtschaftsjahr in Anspruch genommen wird, darüber gibt ein anschauliches Bild folgende Kurventafel: [1])

Inanspruchnahme der Reichsbank.

(In Millionen Mark.)



Die Zu- und Abgänge auf den einzelnen Konten, so z. B. im Giro-, Scheck-, Wechsel- und Lombardverkehr, die außerordentlich interessante Einblicke in das interne Finanzgebahren der Reichsbank gestatten, sowie die Vermögenslage des Instituts im Einzelnen wie im Ganzen, sind Dinge, die sich freilich nur aus der Schlußbilanz an der Hand des Verwaltungsberichts ersehen lassen. Hingegen erfahren wir aus dem Wochennachweis; wie stark das wirtschaftliche Bedürfnis an einem gegebenem Moment war, das bei der Reichsbank Befriedigung suchte, in welchen Sparten es Befriedigung fand, und wo die Bank Deckung für die Befriedigung herholte. Um aus diesen Angaben seine Schlüsse zu ziehen, ist es nützlich, den zur Beurteilung vorliegenden Ausweis demjenigen des Vorjahres gegenüberzustellen, wie dies von den großen Tageszeitungen geschieht. (Siehe nächste Seite oben.)

E. Erläuterung zu nachfolgender Aufstellung.

In den Aktiven der Wochenausweise gelangt zur ziffernmäßigen Darstellung wie die Reichsbank ihre Aufgabe löst, und in den Passiven sind die Mittel zu suchen, die sie zur Erfüllung ihrer Aufgabe nötig hat.

Will man nun aus dem Ausweis allgemeine Schlüsse auf die Wirtschaftsverhältnisse des Landes und die finanzielle Lage der Reichsbank ziehen, so dürfen die einzelnen Positionen nicht jede für sich, abstrakt, sondern in kausalem Zusammenhange zueinander betrachtet werden. Hierbei können die Positionen 8, 9 und 12 des Ausweises außer Betracht bleiben, weil sie, bis auf kleine Schwankungen in Position 12, als Eigentum der Reichsbank bzw. ihrer Aktionäre, unveränderlich sind. Auch die Positionen 2 und 3 spielen bei einer finanzpolitischen Betrachtung des Ausweises keine besondere Rolle, weil sie nur rein im Zahlungsverkehr wirksam sind, und die Position 1 spielt dabei eine Rolle nur insofern, als der Metallschatz im Zusammenhang steht mit den Goldkäufen, auf die die Reichsbank Vorschüsse gewährt, die in der Position 12 zum Ausdruck kommen. Anders die übrigen Positionen, die starken Veränderungen unterliegen, wobei es von der Höhe der Positionen 10 und 11 abhängt, in welchem Maße die Reichsbank dem Geldmarkt

[1]) Mitgeteilt im: „Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie", Bericht der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin. Jahrgang 1911; Bd. I; Verl. von Georg Reimer; Berlin 1912.

Reichsbank-Ausweis.

6. Januar 1911	gegen die Vorwoche	(in M 1000)	Laufende Nummer	6. Januar 1912	gegen die Vorwoche
		Aktiva			
988.594	+ 64.582	Metallbestand	1	1059.226	+ 51.388
720.379	+ 59.342	darunter Gold		773.695	+ 45.935
55.372	+ 3.687	Reichskassenscheine	2	35.274	+ 4.636
31.411	+ 18.728	Noten anderer Banken . .	3	26.608	+ 16.493
1106.273	— 218.102	Wechselbestand	4	1566.305	— 226.341
116.474	— 254.303	Lombarddarlehen	5	68.853	— 48.390
117.500	— 39.255	Effektenbestand	6	88.349	— 60.531
225.298	— 17.688	Sonstige Aktiva	7	155.487	+ 0.749
		Passiva.			
180.000 (unver.)	—	Grundkapital	8	180.000 (unver.)	—
64.814 (unver.)	—	Reservefonds	9	64.814 (unver.)	—
1788.058	+ 248.708	Notenumlauf	10	2009.737	— 240.827
553.059	— 157.890	Depositen	11	686.445	— 24.036
54.991	+ 0.247	Sonstige Passiva	12	59.106	+ 2.867

Mittel zur Verfügung stellen kann. Speziell die Position 11, die in der Aufstellung kurz mit „Depositen" benannt ist, die offiziell aber, d. i. in dem Wochenausweis unter der Bezeichnung „Täglich fällige Verbindlichkeiten" erscheint, zeigt der Leitung, welche Beträge bei der Bank von Girokunden oder vom Reich eingezahlt waren, bzw. welcher Geldüberschuß im Lande besteht. Er ist vom Spätjahr bis in den Frühling hinein, wo die geschäftliche Tätigkeit nur langsam von statten geht und infolgedessen erhebliche Geldmittel frei werden, größer als im Sommer. Die Barbestände schwellen dann gewöhnlich in dem Maße an, als der Notenumlauf sinkt.

Diese Verhältnisse regulieren sich jedoch ziemlich automatisch jeweils nach den Bedürfnissen des Verkehrs. Die Reichsbank hat aber auch ihre kritischen Tage, wo sie Sorge hat, die Geld- und Kreditbedürfnisse im Gleichgewicht zu ihrem Metallschatz zu halten. Es sind dies alljährlich die Quartalstermine und ganz besonders der 31. März mit dem Aufleben der Geschäfts- und Bautätigkeit und der 31. Dezember, wo der Jahresabschluß die Erfüllung von Verbindlichkeiten aller Art erheischt. Der erhöhte Bedarf reißt da oft gewaltige Lücken in den Geldvorrat der Bank. Sie kann dem zwar entgehen, indem sie den Diskontsatz heraufsetzt. Dies tut sie aber nur in Notfällen. Vielmehr sucht sie die Position 10 im Ausweise zu erhöhen, d. h. mehr Banknoten auszugeben, wenngleich sie riskiert, ihr Kontigent zu überschreiten und in die Notensteuer hineinzukommen. Sie tut dies aber dennoch, weil sie weiß, daß in kurzer Zeit, vorausgesetzt, daß eine Versteifung des Geldmarktes nicht eintritt, Kapitalien wieder frei werden, die zur Reichsbank fließen, ein Rückfluß, der sie aus der Steuer wieder herausbringt. Den Goldbestand wird die Leitung bei den Semestralzahlungen nicht angreifen, solange sie denselben Zweck durch Ausgabe von Noten erreichen kann, weil sie ihn stets in genügender Höhe zu erhalten trachten muß, um bei außerordentlichem Bedarf und für unerwartete Fälle gerüstet zu sein. Ein solcher Fall ist z. B. gegeben, wenn das Publikum auf Zahlung in Gold besteht, was als Alarmsignal gilt, daß Zahlungen in erheblichen Summen im Auslande zu leisten sind, und daß diese Zahlungen größer sind, als der an der Börse verfügbare Vorrat an Wechseln (Devisen) des Gläubigerlandes beträgt. In einem solchen Falle wird die Bankleitung zu prüfen haben, ob diese Zahlungen im regulären Verkehr begründet sind, oder ob der Fall gegeben ist, die Diskontschraube zu handhaben. Bei regulären durch die Zahlungsverpflichtungen an das Ausland bedingten Goldabflüssen liegt es im Interesse der Aufrechterhaltung des internationalen Kredits eines Landes, solche natürlich begründete Goldabflüsse nicht durch Diskonterhöhungen zu erschweren. Nur bei ungerechtfertigten Ansprüchen des Auslandes, wie diese in Form von direkten Goldankäufen oder durch Auflage von Emissionen und den damit zusammenhängenden Kapitalabwanderungen zutage treten, ist Diskonterhöhung am Platze. Daß die Diskontpolitik der Reichsbank in diesem Sinne wirksam ist, beweist, daß von den 33 Diskonterhöhungen, die die Reichsbank in den letzten 20 Jahren von 1892—1911 vorgenommen hat, wie Dr. von Lumm im Bankarchiv (Nr. 9 vom 1. Februar 1912) schreibt, nur 3 hauptsächlich zum Schutze des Goldes gegen den Abfluß ins Ausland nötig gewesen, davon 2 im Oktober und November des Krisenjahres 1907; bei 9 Diskonterhöhungen bildete die drohende Goldausfuhr einen Nebenfaktor, und der größte Teil, nämlich 21, erfolgte lediglich im Hinblick auf die Lage des heimischen Geldmarktes. In eine eingehende Behandlung dieses Themas, insbesondere inwieweit auch Arbitrageoperationen den Metallschatz zu schwächen geeignet sind, kann natürlich hier nicht eingetreten werden; es genügt vielmehr zu konstatieren, daß der Reichsbankdiskont (nicht minder aber auch der Privatdiskontsatz) als der wichtigste Gradmesser am Pegel des Geldmarktes gilt, als der er der kaufmännischen Welt, je nach dessen Steigen oder Fallen, von bestehender Geldflüssigkeit oder eingetretener Geldknappheit Kunde gibt. Und zwar zeigt ein niederer Diskontsatz an, daß auf dem Geldmarkt Geldüberfluß vorhanden ist, der auch die Kassen der Reichsbank

überschwemmt hat. Durch die Herabsetzung des Diskontsatzes will sie die Handelswelt anreizen, ihre Wechsel bei ihr in Geld umzutauschen. Ein hoher Diskontfuß zeigt Geldknappheit an, durch ihn will man die Handelswelt abhalten, der Reichsbank das Geld nicht noch mehr zu entziehen, den Barbestand nicht noch mehr zu schwächen. In dieser automatischen Weise regelt sich die Folgenwirkung zwischen Reichsbank-Diskont und Geldmarkt freilich nicht immer. Denn die Bedürfnisse des Verkehrs gehen ihre eigenen Wege, und wenn es not tut, finden starke Wechseldiskontierungen und Lombardentnahmen statt, trotzdem der Diskont hoch steht. Daß gegenwärtig, beziehungsweise zur Zeit, für welche unser Ausweis aufgestellt ist, ein flüssiger Geldmarkt besteht, beweist die Position 11, welcher zufolge 133,4 Millionen Mark mehr bei der Bank an täglich fälligem Geld hinterlegt war als im Vorjahre. Die Flüssigkeit des Geldmarktes wird aber auch bezeichnet durch die stetig vor sich gehende Zunahme des Barbestandes der Reichsbank, sodaß die Geschäftswelt bis jetzt täglich eine Ermäßigung der Diskontrate (diese hat sich seit September v. J. konstant auf 5% erhalten) erwartet hat. Denn der Metallschatz zeigt stetig steigende Tendenz: Er betrug

am	6.	Januar	1912	in	Mill.	M	M	1059,2	dar. i.	Gold	M	773,7
„	15.	„	„	„	„	„	„	1136,1	„	„	„	837,8
„	23.	„	„	„	„	„	„	1209,0	„	„	„	891,4
„	31.	„	„	„	„	„	„	1185,2	„	„	„	863,6

Der Rückgang im Goldbestande vom 31. Januar gegenüber der Vorwoche um 27,8 Millionen M mag mit der Ultimo-Regulierung zusammenhängen. Im übrigen läßt sich die stetige Aufwärtsbewegung des Metallschatzes an Hand der Ausweise (vgl. die vom Monat Januar) seit Jahren, jedenfalls seit 1908, nachweisen. Das Bestreben der Bank, ihren Metallschatz möglichst zu verstärken, bezweckt einerseits, um für alle Eventualitäten gerüstet zu sein und den Kredit der Volkswirtschaft im Ausland zu stärken, andererseits, um ihrem Notenumlauf eine bessere Metalldeckung zu verschaffen, wobei sie nebenher den von dem Postüberweisungs- und Scheckverkehr angestrebten Zweck der Einführung einer verfeinerten, d. i. „geldlosen" Zahlungsweise fördern hilft. Mit diesem letzteren Ziel strebt sie an, was von anderen Ländern mit Goldwährung, besonders aber von Frankreich, längst erreicht ist.

Die Notwendigkeit der Verstärkung des deutschen Reichsbankmetallschatzes wird klar erkennbar, wenn man den Metallschatz Frankreichs dem von Deutschland gegenüberstellt. So betrug — um nur ein Beispiel herauszugreifen — der Barvorrat der Bank von Frankreich am 8. März 1911 (und in den sonstigen Perioden liegt der Fall ähnlich) Fr. 4075197000, darunter Fr. 3242997000 in Gold, während der Metallbestand bei der deutschen Reichsbank am 7. März 1911 M 1136545000 — worunter nur M 829799000 in Gold — betrug. Allerdings hatte die Bank von Frankreich an obigem Tage 5250 Millionen Fr. ihrer Noten in Umlauf, und die Deutsche Reichsbank einen solchen von nur 1439,6 Millionen M, so daß die deutsche Metalldeckung sich eigentlich etwas günstiger als die französische (78,9 gegen 77,6) stellt. Aber das Entscheidende liegt nicht bei der Deckung als solcher, zu der auch Scheidemünzen, sodann Reichskassenscheine und Noten anderer deutschen Notenbanken zählen, sondern bei dem im Metallschatz enthaltenen Golde. Geht man von dieser Grundlage aus, so dreht sich völlig das Deckungsverhältnis zugunsten Frankreichs. Denn dieses hat seine Noten mit 61,77% und Deutschland nur mit 57,68% in Gold gedeckt. Wobei zu bemerken ist, daß der französische Goldbestand in früheren Jahren viel größer war, aber von Jahr zu Jahr zurückging. Diese rückläufige Entwicklung stellt sich für Januar im Monatsdurchschnitt wie folgt:

1909	—	3568	Mill.	Fr.			1910	—	3482	Mill.	Fr.	
1911	—	3241	„	„			1912	—	3179	„	„	

Betrachtet man den deutschen Metallschatz für den gleichen Monat, so ergibt sich entgegen dem französischen eine stetig sich vollziehende Erhöhung seines Bestandes. Er betrug im Monatsdurchschnitt:

in	1910	1042	Mill.	M,	darunter	767	Mill.	M	in	Gold		
„	1911	1072	„	„	„	788	„	„	„	„		
„	1912	1147	„	„	„	861	„	„	„	„		

Vergleicht man den Metallschatz vom 6. Januar 1912 mit demjenigen des Vorjahres, so ergibt sich eine Erhöhung um M 70632000. Das Entscheidende dabei ist, daß von dieser Verstärkung speziell auf das Gold M 53316000 entfallen. Gewiß trägt hierzu kräftiglichst bei, daß die Bank bei ihren Zahlungen mit dem Golde zurückhält und die Zahlungen in Banknoten begünstigt. Dies bedingt — abgesehen von den Verkehrsbedürfnissen — von sich aus eine Erweiterung des Notenumlaufes. Diese hat denn auch stattgefunden. Sie betrug, zusammengestellt nach den Wochenausweisen pro Januar im Monatsdurchschnitt:

in	1908	1543	Mill. M
„	1909	1582	„ „
„	1910	1642	„ „
„	1911	1625	„ „
„	1912	1785	„ „

In dieser Vermehrung des Notenumlaufs ist sicherlich ein Teil enthalten, der dem Zweck der Begünstigung des Goldes dienstbar gemacht ist[1]).

[1]) Ob der Reichsbank-Barschatz die Bedeutung für die Noten-Emission hat, die ihm zugeschrieben wird, oder überhaupt eine Bedeutung für den Notenumlauf hat, wird von Knapp („Die staatliche Theorie des Geldes") aus zwei Gründen bestritten: erstens, weil die Note weniger infolge der hinter ihr stehenden Deckung, als wie kraft staatlicher Anordnung als Geld in Zahlung genommen wird, also für Zahlungen sowohl an die Bank wie an den Staat und im privaten Verkehr verwendbar ist; sodann weil nach Knapp die Aufrechterhaltung der Goldwährung nicht auf den bei der Reichsbank vorhandenen Metallschatz, sondern auf dem Willen und der wirtschaftlichen Macht des Staates beruht. Inwieweit diese Theorie zutrifft, läßt sich nicht theoretisch, sondern auf Grund der Erfahrung beweisen. Wir geben ohne weiteres zu, daß es bestimmte Normen weder für die Höhe des Barschatzes im Verhältnis zum Notenumlauf noch auch für eine Notenkontingentierung geben kann.

In einem ungleich größeren Maße freilich war die Bank hierzu durch die beispielslose Inanspruchnahme veranlaßt, mit der Handel und Industrie am Jahresschluß und auch später noch an sie herantraten. Dies der Grund, warum sie, wie vorn gezeigt, am 6. Januar 1912 mit einem Betrage von 338,6 Millionen Mark[1]) in die Steuerpflicht hineingeraten war, und zwar trotzdem ihr seit 1. Januar 1911 ein größeres Notenkontingent (550 gegen 472,8 Millionen M) zugewiesen ist. Als charakteristisch darf erwähnt werden, daß die Bank bereits am 7. Januar 1911, also unmittelbar nach Erhöhung ihres Kontingents, mit M 162681000 in der Notensteuer sich befand.

Wie stark die Inanspruchnahme zur Zeit des oben vorgeführten Ausweises war, zeigt klar, daß bei der Bank ein Wechselportefeuille von M 1566505000, d. i. M 460032000 mehr als im Vorjahre sich angesammelt hatte.

Gewiß ist diese Bestandsvermehrung eine durchaus erfreuliche, um so erfreulicher, als die Wechsel neben dem Metallschatz zur Deckung der Noten dienen. Allein jede Befriedigung von erhöhten Bedürfnissen fordert gebieterisch von der Bank eine Vermehrung ihrer Mittel, und diese vermag sie sich nur durch eine Vermehrung ihres Notenumlaufes zu verschaffen. Dazu schritt sie denn auch, wie oben gezeigt, indem sie ihn, insbesondere gegenüber dem Vorjahre, um M 221679000 erhöhte. Ja sie mußte, um keine allzustarke Anspannung ihres Statuts (Herunterdrückung ihres Notendeckungsverhältnisses) eintreten zu lassen, schon seit Juli 1911 eine andere Maßregel ergreifen. Die Bank führte nämlich mit diesem Datum neue Lombardbestimmungen ein, welchen zufolge an den Quartalsterminen, an denen bekanntlich Ultimogeld stark begehrt ist, auch die sonstigen Bedürfnisse ungemein anschwellen, eine Erschwerung der Lombardentnahmen mit folgender Bedeutung eintritt[2]):

Die Bank bringt für die über den Quartalsultimo hinausgehenden und für die den ersten Werktag neu aufgenommenen Lombarddarlehen außer den laufenden Zinsen einen Zinszuschlag für zehn Tage in Anrechnung, wobei Darlehen unter 30000 M von der Verteuerung freigelassen sind. Ob die Maßregel sich bewähren und nicht durch eine Vermehrung der Diskonteinreichungen ausgeglichen werden wird, muß erst noch die Erfahrung lehren. Jedenfalls hat sie insofern ihre Wirkung getan, als ein sehr starker Rückgang der Lombardentnahmen stattgefunden hat. Er beträgt nach dem angeführten Wochenausweis gegenüber dem Vorjahr M 47621000 und gegenüber der Vorwoche (30. Dezembar 1911) M 20463000.—.

Diese Restriktion war notwendig; die Bankleitung, die auf eine Verbesserung des Status Bedacht nehmen muß, wird sie jedenfalls für notwendig und wirksam gehalten haben. Denn tatsächlich hatte sich ihr Status, trotz aller Verstärkung ihres Metallschatzes gegen das Vorjahr verschlechtert. Was kann auch die Auffüllung des Metallschatzes nützen, wenn die Vermehrung des Notenumlaufs nicht im Verhältnis zu der Erhöhung des Metallschatzes steht, sondern dieser Erhöhung vorauseilt? Die hieraus resultirende Verschlechterung des oben mitgeteilten Status zeigt sich darin, daß die Metalldeckung des vorjährigen Notenumlaufs 55,2% und diejenige des laufenden Jahres nur 52,2% beträgt. Die Bank hätte zwar das Geldbedürfnis auch noch durch Anziehen der Diskontschraube, die sie zur Regulierung der Kreditansprüche handhabt, zu einem großen Teil von sich fernhalten und auf diese Weise ihre Notenemission einschränken können. Allein dadurch wäre dem deutschen Wirtschaftsleben ein großer Schaden zugefügt worden; und es ist ein Verdienst der Reichsbankleitung, daß sie in Würdigung dieser Tatsache von dieser ultima ratio von Maßregel Abstand nahm.

Aus den vorstehenden Darlegungen ist ersichtlich, daß die Wochenausweise der Reichsbank im Zusammenhang mit denjenigen ihrer Vorgänger bestimmte Schlüsse nicht nur auf die Politik des Instituts sondern auch auf die wirtschaftliche Lage, und im Speziellen auf die Bedürfnisse von Handel und Verkehr zulassen. Aber nichts weiter als bestimmte oder sagen wir besser: ungefähre Schlüsse. Denn der einzelne Ausweis, aus dem Zusammenhang gelöst, kann natürlich einer Beurteilung in obigem Sinne nur geringe Anhaltspunkte bieten.

Andererseits besteht u. E. kein Zweifel, daß der Staat ein hervorragendes Interesse an der Verwaltung des Barschatzes hat, insofern, als er darüber wachen muß, daß für eventuelle Fälle eine bestimmte Metallreserve für den Notenumlauf vorhanden ist, und als er andererseits verhüten muß, daß durch ein Übermaß dieser Reserve, die in den Kellern der Bank zinslos daliegt, der nationalen Wirtschaft nicht unnötigerweise Kapital entzogen wird. Ein bestimmter, wenn auch unmeßbarer aber der Schätzung oder dem „Empfinden" des leitenden Spezialisten folgender Zusammenhang zwischen Metallschatz und Notenumlauf wird immer bestehen und sich nachweisen lassen.

[1]) Das ist der drittgrößte Betrag seit dem Jahre 1911. Nach der „Bank" nämlich betrug der steuerpflichtige Notenumlauf der Reichsbank am 7. 1. = 162,7 Mill. M, 31. 3. = 93,7 Mill. M, 7. 4. = 58,0 Mill. M, 30. 6. = 28,1 Mill. M, 7. 7. = 5,7 Mill. M, 30. 9. = 504,0 Mill. M, 7. 10. = 424,4 Mill. M, 15. 10. = 230,5 Mill. M, 23. 10. = 74,4 Mill. M, 31. 10. = 259,9 Mill. M, 7. 11. = 151,6 Mill. M, 30. 11. = 44,2 Mill. M, 7. 12. = 7,6 Mill. M, 15. 12. = 4,1 Mill. M, 23. 12. = 123,9 Mill. M, 30. 12. = 452,0 Mill. M.

[2]) Im Zusammenhang mit dem Obigen darf an eine geschichtlich interessante Lombardeinschränkung, die allerdings nicht finanzieller, sondern rein politischer Natur war, erinnert werden: Als nämlich im Jahre 1887 die russischen Umtriebe gegen Deutschland überhand nahmen und die deutschfeindliche Gesinnung offenkundig war, da verfügte Fürst Bismarck plötzlich und über den Kopf des Reichsbankdirektoriums hinweg in seiner Eigenschaft als Chef der Reichsbank (§ 26, Abs. 2 des BG. v. 14. März 1875) den Ausschluß der russischen Staatsanleihen von der Beleihung durch die deutsche Reichsbank. Und als in der „Köln. Ztg." diese Nachricht gebracht wurde, kam sie so überraschend, daß sie ein Mitglied des Reichsbankdirektoriums in der „Voss Ztg." dementieren ließ. Die Nachricht der Kölnischen war gleichwohl richtig, und die Maßregel wurde erst zurückgenommen, als der „kalte Wasserstrahl" gewirkt hatte. In der Geschichte der Deutschen Reichsbank aber ist dies der einzige Fall, daß der Reichskanzler als Chef des Instituts in die Leitung desselben selbständig eingriff.

Nur eine dauernde Beobachtung der Ausweise und ihrer Veränderungen kann ein der Wahrheit nahekommendes Urteil begründen. Aber auch manch anderes interessante Moment läßt sich aus den Ausweisen herauslesen. So z. B. aus Pos. 6, in der die Schatzanweisungen enthalten sind, der Geldbedarf des Reichs; aus Pos. 4, die die Devisen, und aus Pos. 12, die die Vorschüsse auf Goldimport enthält, die aus dem Auslande zu erwartenden Goldzuflüsse, und ähnliches mehr. Die Wochenausweise der Reichsbank bieten somit einen durchaus brauchbaren Schlüssel zum Verständnis der Finanzpolitik des Instituts und der Erscheinungen auf dem Gebiete der nationalen Wirtschaft mit Bezug auf ihre Bedürfnisse, die zu studieren kein Großkaufmann und Fabrikant, aber auch kein Volkswirtschaftler unterlassen sollte. In gleicherweise sollte es Aufgabe der Handelshochschulen sein, die Studierenden, als die späteren Leiter von kommerziellen, industriellen und Finanzinstituten, im Verstehen der Wochenausweise der Reichsbank in den einzelnen Posten wie in ihren Zusammenhängen zu unterrichten.

Die Goldankaufspreise der Bank von England und der Deutschen Reichsbank unter besonderer Berücksichtigung der Doppelkronen und Sovereigns.

Von F. Werner, Königsberg.

I. Das Feingewicht eines vollwichtigen und vollfeinem Sovereign ist 7,32238 g f ⊙, das Feingewicht eines 20 M-Stückes mit denselben Eigenschaften ist 7,16846 g f ⊙.

Das Normalgewicht der Sovereigns ist 123,2744 grains, das Passiergewicht ist 122,5 grains, mithin beträgt die Toleranz 0,77447 grains = ca. $^5/_8$ ‰. Diese beiden Gewichtszahlen für 1000 £ sind demnach 256,822 oz Std. und 255.208 oz Std. Nun liefert die Bank von England die neuen Sovereigns im Durchschnitt zu 256,200 oz (nach Deutsch, Arbitrage).

Die Bank von England kauft Gold zu 77 s 9 d pr. oz Std., berechnet für Kosten des Schmelzens $^1/_4$ d pr. oz = 8 s 4 d pr. Barren von 400 oz. Aus 1 oz f ⊙ werden 77 s 10 $^1/_2$ d geprägt, danach hat 1 kg Std. ⊙ den Wert von £ 125,1869, 1 g den Wert von 2,50374 s; der Wert 1 kg f ⊙ ist demnach aber £ 136,5675, eines g f ⊙ 2,73135 g.

In Deutschland werden bekanntlich aus 1 kg f ⊙ 2790 M geprägt, mithin 1 g = 2,79 M.

Die Reichsbank zahlt für 1 kg Sovereigns rauh M 2551,536; die Bank von England hat keine festen Ankaufspreise, sie setzt sie von Zeit zu Zeit fest, ändert sie um ev. eine Diskonterhöhung zu vermeiden. Gewöhnlich zahlt sie 76 s 5 d für $^9/_{10}$ feine Münzen, zuweilen aber 76 s 5 $^1/_2$ d; sie verkauft sie zu 76 s 9 d, sodaß die Differenz gegenüber dem erstgenannten Ankaufspreis 4 d = $^7/_{16}$ ‰. Die Versendungskosten von und nach England betragen in der Regel $^1/_4$ ‰.

II. Berechnet man nun nach obigen Angaben den Wert des 20 M-Stückes in England und den Ankaufspreis der Bank von England hierfür, so ergibt sich folgende interessante Tabelle:

20 M-Stück in England.

20 M-Stück	Goldwert	Ankaufspreis der Bank von England	
		76 s 5 d	76 s 5 $^1/_2$ d
Ganz vollwichtig, voller Feingehalt	19 s 6,95 d	19 s 6,84 d	19 s 6,968 d
m. Remedium: 2 $^1/_2$ ‰ am Gewicht und 2 ‰ am Feingehalt	19 s 5,84 d	19 s 6,23 d	19 s 6,355 d
m. Passiergewicht: $^1/_2$ % Gewicht	19 s 5,77 d	19 s 5,64 d	19 s 5,779 d

Es ergibt sich demnach, daß die Bank von England durch die allgemeine Ansetzung des Ankaufspreises von $^9/_{10}$ feinen Münzen zu 76 s 5 d für die neuen Münzen, die sich gerade an der Grenze von 2 $^1/_2$ ‰ Remedium halten 0,39 d mehr zahlt, als deren effektiver Wert ist, da eben das Remedium von 2 ‰ am Feingehalt beim Preis keine Berücksichtigung findet. Erhöht die Bank von England aber den Ankaufspreis gar auf 76/5 $^1/_2$, so zahlt sie für alle Arten 20 M-Stücke mehr als der Goldwert dieser Stücke zum Werte 77/10 $^1/_2$ pr. oz. beträgt. Die Differenzen betragen 0,018, 0,515 und 0,009 d, oder 0,02, 0,56 und 0,01 ‰, so daß dadurch sich die Versendungskosten für die 2. Sorte auf 0,2 % ermäßigen.

Für die Sovereigns ist die entsprechende Tabelle auf Grund des Ankaufspreises der Reichsbank folgende:

1 £	Goldwert	Ankaufspreis d. Reichsbank M 2551,536 per kg rauh
Ganz vollwichtig	20,43	20,382
m. Remedium 1000 £ = 256,2 oz r.	20,37899	20,343
m. Passiergewicht 1 £ = 122,5 grains r.	20,3014	20,254

Die Reichsbank zahlt also nie den vollen Goldwert der betreffenden Münzen. Dafür begünstigt sie Zufuhren durch Bevorschussung mittels zinsfreier Dahrlehen.

Die Klausel: „Ausstellungen nur 8 Tage nach Empfang der Ware".

Von Blüthgen.

Jeder Kaufmann weiß, wie wichtig es ist, die vom Lieferanten erhaltene Ware sofort nach ihrem Eintreffen zu untersuchen und etwaige Fehler dem Lieferanten mitzuteilen, knüpft doch das Handelsgesetzbuch in § 377 an die nicht unverzüglich erfolgte Untersuchung und Mängelanzeige ohne weiteres unter Kaufleuten den Verlust jedes Anspruchs auf Wandelung, Minderung oder Schadloshaltung mit den ausdrücklichen Hinweis darauf,

daß die Ware dann als genehmigt gelte. Diese Bestimmung kann wohl als eine der für den praktischen Kaufmann wichtigsten des Handelsgesetzbuches gelten und doch ist ihre Kenntnis bei weitem nicht so verbreitet. Es sei auch darauf hingewiesen, daß es zur Erhaltung der Rechte des Bestellers genügt, wenn er die Mängel nur in einer Benachrichtigung bezeichnet. Es kommt nicht darauf an, daß er sich in dieser unverzüglich erfolgenden Mitteilung bereits darüber ausspricht, welche von den verschiedenen ihm zustehenden Rechten er im vorliegenden Falle geltend machen will. Diese Vorschriften über die Untersuchung und Mängelanzeige gelten natürlich nur für solche Mängel, die bei einer sofort erfolgenden erkennbar sind. Es wird nicht verlangt, daß jedes einzelne Stück einer größeren Warenlieferung einzeln auf die vereinbarte Güte geprüft wird.

Um nun in dieser Beziehung nicht noch durch nachträgliche Mängelrügen überrascht zu werden, die etwa mit der Begründung erhoben werden könnten, daß erst nachträglich sich ein Fehler gezeigt habe, der bei der sofort vorgenommenen Untersuchung nicht wahrnehmbar gewesen sei, pflegen viele Firmen auf ihren Rechnungen und Fakturen einen Vermerk etwa des Inhalts aufzunehmen: „Ausstellungen können nur 8 Tage nach dem Empfang berücksichtigt werden". Um die Auslegung dieses Vermerks drehte sich ein bedeutender Rechtsstreit, der kürzlich durch eine Entscheidung des Reichsgerichts seine Erledigung gefunden hat.

In dem dieser Entscheidung zugrunde liegenden Falle hatte der Besteller unstreitig erst drei Tage nach der Entdeckung des Mangels die Anzeige abgeschickt; sie war also ohne Zweifel verspätet. Nun berief er sich darauf, daß durch den Vermerk auf der Rechnung der Lieferantin „Ausstellungen können nur 8 Tage nach Empfang der Ware berücksichtigt werden" die Rügefrist zweifellos auf 8 Tage verlängert sei, denn der Vermerk müsse dahin ausgelegt werden, daß die Lieferantin alle diejenigen Reklamationen berücksichtigen wolle, die innerhalb von 8 Tagen ihr zugingen. Sämtliche Instanzen haben jedoch unter ausdrücklicher Billigung des Reichsgerichts diese Auslegung verworfen. Sie haben vielmehr mit aller Deutlichkeit ausgeführt, daß durch einen derartigen Vermerk die Rechte des Empfängers der Ware nicht verbessert würden. Seine sofortige Untersuchungs- und Anzeigepflicht bleibe im vollen Umfange bestehen. Der Vermerk habe ganz offensichtlich nur den Zweck, die Rechte der Lieferanten zu verbessern und nicht die des Empfängers der Ware. Aus dem Fakturenvermerk sei also weder auf eine vertragsmäßige Verlängerung der Rügefrist zu schließen, noch enthalte er eine einseitige Erklärung der Klägerin, eine längere als die gesetzlich vorgeschriebene Rügefrist anerkennen zu wollen.

Dieses Urteil zeigt also mit aller Deutlichkeit, daß sich der Empfänger einer Ware nicht durch derartige, sehr häufig zu beobachtende Vermerke auf Rechnungen und Fakturen täuschen lassen darf. Sie entheben ihn nicht der Pflicht, sofort die Ware zu untersuchen und unverzüglich die Anzeige eines etwa vorgefundenen Mangels an den Lieferanten abzusenden.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Tabellenjournal ohne Transportsummen.

Nicht wenige Buchhalter befassen sich immer noch mit dem Übertragen der Foliensummen im sogenannten amerikanischen Journal, obwohl es Einrichtungen gibt, bei deren Gebrauch diese zeitraubende und bisweilen fehlerhafte Arbeit wegfällt. Jene Einrichtungen stimmen darin überein, daß der Zeilenraum, auf den man die Additionsergebnisse des betreffenden Folios niederzuschreiben pflegt, durch Ausstanzen oder Ausschneiden beseitigt wird, so daß die ermittelten Summen direkt auf das nächste (nicht ausgestanzte) Folio gelangen, ohne transportiert zu werden. Die Stelle jedoch, wo die Ausschnitte angebracht sind, ist nicht immer die gleiche.

1. Nach dem gesetzlich geschützten Verfahren der Geschäftsbücherfabrik J. C. König & Ebhardt-Hannover wird der Raum für die unterste und oberste Zeile jedes rechtsseitigen Halbfolios abwechselnd ausgestanzt. Demnach befinden sich die unteren Ausschnitte auf den rechtsseitigen Halbfolien 1, 3, 5 usw., die oberen auf den rechtsseitigen Halbfolien 2, 4, 6 usw. Dabei ist zu beachten, daß die Buchungsziffern eines Folios das eine Mal in der bisherigen Weise von oben nach unten, das andere Mal von unten nach oben zu addieren sind, worauf der Rechner schon durch die Ausschnitte ohne weiteres hingelenkt wird. Da infolge des Ausstanzens des unteren Zeilenraumes nur ein schmaler Papierstreifen stehen bleibt, der beim Umblättern leicht eingerissen werden kann, so ist man dazu übergegangen, den unteren Papierrand, von der Transportlinie an, ganz wegzuschneiden. Die genannte Firma versendet an Interessenten eine Gratisbroschüre, um ihnen beide Arten des Verfahrens näher zu erläutern und praktisch vorzuführen.

2. Eine ähnliche Methode wendet W. Beil-Nikolajew an; dieselbe wurde von Professor Dr. Schär-Berlin in der Zeitschrift für Buchhaltung (Jahrgang 1907, S. 93) besprochen, und sie besteht darin, daß der Raum der letzten und vorletzten Zeile des Folios abwechselnd durchlöchert wird.

A. Breymann, Stuttgart.

Kontokorrent-Auszüge.

Beim Lesen dieser Überschrift denkt vielleicht mancher an die meistens sehr umständlichen und langwierigen Arbeiten, die am Ende jeden Monats erforderlich sind, um die Auszüge der Schuldner und Gläubiger fertig zu stellen.

Es ist wohl in jedem geordneten Betriebe Sitte, allmonatlich die sogenannten Monats- oder Probebilanzen aufzustellen, und hierbei wird auch der sich auf dem im Hauptbuch befindlichen Kontokorrent-Konto ergebende Saldo, oder wenn man im Hauptbuch für Kunden und Lieferanten besondere Konten hat, die sich auf diesen beiden Konten ergebenden Gesamtsalden an der Hand der Kontokorrente in einzelnen Salden nachgewiesen. Wer sich praktisch mit der Buchführung schon längere Zeit beschäftigt hat, wird aus eigener Erfahrung wissen, wie schwierig es ist, besonders bei einem umfangreichen Kunden- oder Gläubigerkreis, diese Auszüge gleich mit dem Hauptbuch übereinstimmend anzufertigen.

Für diese Unstimmigkeiten gibt es nun verschiedene Ursachen.

1. Es werden in dem Auszug Posten aufgeführt, die aus einem früheren oder späteren Monat herrühren.

In einem regelrechten Betrieb ist es unumgänglich notwendig, daß sämtliche Bücher und vor allem die Kontokorrente stets auf dem laufenden sind, denn gerade aus letzteren muß z. B. sofort ersehen werden können, wie hoch das Konto eines Kunden belastet ist, damit man nicht über den vorgesehenen Kredit hinausgeht. Die monatlichen Abschlußarbeiten nehmen jedoch in der Regel mehrere Tage Zeit in Anspruch, und solange kann nicht gut mit dem Übertragen in die Kontokorrente gewartet werden. Es werden also gleich zu Beginn des neuen Monats die neuen Lieferungen wieder den Kunden belastet und den Lieferanten gutgeschrieben, Zahlungen den Kunden gutgeschrieben und den Lieferanten belastet und ähnliches mehr. Hin und wieder kommt es dann vor, daß, nachdem schon Eintragungen auf dem Konto eines Kunden für den neuen Monat erfolgt sind, noch ein oder mehrere Posten gebucht werden, die in den verflossenen Monat gehören, und gerade diese Posten sind es, die beim Aufstellen der Auszüge allzuleicht übersehen werden.

Ich habe nun, um diesem Übelstand abzuhelfen, seit mehreren Jahren ein Verfahren eingeführt, durch das eine leichte Unterscheidungsmöglichkeit der Posten aus verschiedenen Monaten ohne weiteres gegeben ist. Dieses Verfahren besteht darin, daß zur Eintragung sämtlicher Posten des ersten Monats gewöhnliche schwarze Buchtinte, zur Eintragung der Posten des zweiten Monats die von der Firma August Leonhardi, Dresden, unter der Bezeichnung „Blaue Posttinte" in den Handel gebrachte Schreibtinte genommen wird, und mit diesen beiden Tinten wird beim Eintragen jeweils monatlich abgewechselt. Die Farbe dieser blauen Tinte ist derart, daß sie von den schwarzen Eintragungen leicht unterschieden werden kann, ohne jedoch dem Gesamtbild eines Kontos ein buntes Aussehen zu geben.

Der Vorteil dieser verschiedenfarbigen Eintragungen liegt nun darin, daß beim Aufstellen der Monatsauszüge ohne weiteres durch die Farbe der Eintragungen die Posten ausgeschieden werden können, die in den früheren oder späteren Monat gehören. Selbstverständlich muß bei den Eintragungen genau darauf geachtet werden, daß für den betreffenden Monat die richtige Tinte genommen wird, d. h., daß nicht in demselben Monat mit verschiedenen Farben übertragen wird.

Durch die Eintragung der jeweiligen monatlichen Umsätze und Zahlungen ergibt sich noch ein weiterer Vorteil. Es ist meist üblich, ... Tage nach Lieferung zu zahlen, und zwar werden dann meistens die gesamten Lieferungen eines Monats beglichen. Hat man nun beispielsweise die Oktoberposten blau, die Novemberposten schwarz und die Dezemberbeträge wieder blau eingetragen, und man will Mitte Dezember die Oktoberlieferungen begleichen, so sieht man sofort an den blauen Eintragungen, welche Rechnungen für diese Zahlung in Frage kommen.

2. Durch die meist gebräuchliche Art der Führung des Kontos „Verschiedene" werden gleichfalls leicht Posten übersehen, d. h. noch nicht völlig ausgeglichene Posten nicht berücksichtigt.

Meistens werden zu diesen Konten „Verschiedene" mehrere große Blätter reserviert und die Eintragungen, wie sie gerade kommen, untereinander geschrieben. In den Kontokorrenten mit losen Blättern ist die Führung dieser Konten schon etwas vereinfacht dadurch, daß die Registratur der einzelnen Konten im Buche selbst alphabetisch erfolgt und meistens für jeden Buchstaben 1—2 Blätter für das Konto „Verschiedene" vorgesehen werden. Aber auch in diesen Büchern ist es nur allzuleicht möglich, daß durch diese Kontenführung verschiedene Irrtümer und Unstimmigkeiten in den Monatsauszügen vorkommen. Es ist für jeden Kunden auf einem solchen Konto meistens nur eine Zeile vorgesehen. Die Einrichtung dieser Art Konten „Verschiedene" ist in untenstehendem Vordruck 1 dargestellt.

Bezieht ein Kunde für M 100.— Waren und leistet dafür eine Anzahlung von beispielsweise M 80.—, so findet man beim Durchsehen des Kontos „Verschiedene" gelegentlich der Aufstellung der Probebilanz sowohl auf der linken als auch auf der rechten Seite den Eintrag. Und gerade bei den Konten „Verschiedene", wo die Eintragungen ununterbrochen für verschiedene Kunden von oben bis unten gehen, die alle einzeln berücksichtigt werden sollen, wird häufig nicht beachtet, daß zwischen Soll- und Habenbetrag einer Zeile, wie in meinem Beispiel, ein Unterschied von M 20.— besteht.

Als Gegenstück mögen die in Vordruck 2 dargestellten Konten „Verschiedene" eines anderen losen Blätter-Kontokorrentes dienen. (Siehe nächste Seite oben.)

Das große Blatt ist durch rote Querstriche so unterteilt, daß daraus 5—6 kleine Konten gemacht werden. Es ist bei dieser Kontierungsweise der Grundsatz, jedem Kunden, handelt es sich auch nur um den kleinsten Posten, ein besonderes Konto zu geben, und diese Art der Führung der Konten „Verschiedene" hat sich bisher noch immer als sehr zweckmäßig erwiesen.

Es läßt sich nie voraussehen, wie sich das Geschäft mit einem Kunden, selbst bei einmaliger Lieferung, abwickelt. Führt man die Konten „Verschiedene", wie noch meist üblich, nach Vordruck 1, so wird man öfter genötigt sein, für einen Kunden, der beispielsweise auf der ersten Zeile eines solchen Kontos für die Lieferung belastet ist, für die Habenbuchungen mehrere Zeilen zu benutzen. Da jedoch nach der 1. Solleintragung wieder Sollposten für andere kleine Kunden übertragen wurden, so steht die Ausbuchung des einen Sollpostens auf oft weit auseinanderliegenden Zeilen und bildet, wie schon erwähnt, eine Fehlerquelle beim Aufstellen der Salden.

Dies alles wird bei der Kontierungsweise nach Vordruck 2 verhindert. Außerdem hat man bei letzterer noch den nicht geringen Vorteil, daß man sämtliche Bezüge auch der kleinsten Kunden an einer Stelle zusammen findet. Sie ist zwar mit einem Mehraufwand an Papier verknüpft, diese geringe Mehrausgabe kommt aber sicher wieder dadurch herein, daß Posten nicht leicht übersehen werden können, da eben alles klar und deutlich gebucht werden kann, d. h. durch eine große Zeit- und Arbeitsersparnis.

3. Es wird Soll- und Habenseite verwechselt.

Dies sollte bei einem geübten Buchhalter freilich nicht vorkommen, und doch ist dieses Versehen gerade beim Aufstellen der Auszüge möglich. Z. B. beim Kundenauszug sind fast alle Salden Sollsalden, d. h. die Kunden schulden etwas; da kommt ein Konto, auf dem der Kunde beispielsweise die durch Nachnahme erhaltene Ware aus irgendeinem Grunde wieder zurückgeschickt hat, und die ihm auf der Habenseite im Kontokorrent wieder gutgeschrieben wurde. Geht nun der Buchhalter letzteres durch, und er hat fast ausschließlich Sollposten, so gerät dieser Habenposten leicht auch in

Verschiedene *W–Z*

Monat	Tag		Folio	Soll		Monat	Tag		Folio	Haben	
Sept. 1911	*10.*	*K. Wetzel, Köln*	*200*	*180*	—	*Sept. 1911*	*10.*	*Kasse*	*13*	*100*	—
		R. Weil, Berlin	*204*	*25*	*85*		*12.*	*Postscheck*	*104*	*25*	*85*
	12.	*H. Zögel, Dresden*	*210*	*3*	*05*		*15.*	„	„	*3*	*05*
	20.	*R. Weil, Berlin*	*250*	*7*	*80*		*20.*	*Kasse*	*14*	*7*	*80*
	10.	*K. Wetzel, Köln*		*80*	—		*20.*	*Postscheck*	*107*	*60*	—
		„ „		—	—		*20.*	*Gutschrift*	*24*	*20*	—
	25.	*Fritz Wille, Brdbg.*	*256*	*30*	—		*29.*	*Kasse*	*18*	*29*	*40*
		„ „		—	—			*2% Skonto*	„	—	*60*

Vordruck 1.

Verschiedene Ba – Be

Berninger, A., Dresden.

1912 Jan.	3.	Waren	380	120	—	1912 Jan.	10.	Kasse	40	75	—
		„	381	7	—		10.	Postscheck	150	49	60
	18.	„	414	60	—			Skonto	„	2	40
							18.	Kasse	45	58	80
								Skonto	„	1	20
		Übertr. a. groß.	Kto.	187	—			Übertr. a. groß.	Kto.	187	00

Barnim, Gust., Berlin.

1912 Jan.	5.	Waren	401	77	50	1912 Jan.	6.	Kasse	37	50	—
		„					10.	Gutschrift	45	25	—
							30.	Postscheck	170	2	50

Berthold, C., Brandenburg.

1912 Jan.	7.	Waren	410	5	70	1912 Jan.	28.	Kasse	165	23	—
	18.	„	417	17	50			Porto	165	—	20

Behrend, H., Berlin.

Vordruck 2.

die Sollseite, und das Ergebnis ist, daß ihm sein Auszug nicht stimmt. Auch dem gewissenhaftesten Buchhalter, der vielleicht 1—2 Tage damit beschäftigt ist, die Aufstellung seiner Kunden- oder Gläubigersalden zu machen, kommt schließlich leicht, zumal wenn er nahezu mit seiner Aufstellung fertig ist, dieses Versehen vor; denn durch die zahlreichen Posten und die immer sich gleich bleibende Arbeit wird schließlich das Ziehen der Salden mechanisch vorgenommen, ohne daß vielleicht die Konten näher angesehen werden. Es soll dies, wie gesagt, eigentlich nicht vorkommen, aber es ist doch meistens der Fall.

Es ist daher das beste, man trachtet danach, solche besonderen Posten nach Möglichkeit im gleichen Monat auf dem Konto wieder auszubuchen. Ich will damit sagen, in den monatlichen Kontokorrentauszügen der Kunden soll kein Habenposten und in den Gläubigerauszügen kein Sollposten vorkommen. Ist es aus irgendeinem Grunde nicht möglich, solche irregulären Salden sofort wieder auszubuchen, indem man beispielsweise dem Kunden, der zuviel gezahlt hat, sofort den zuviel gezahlten Betrag zurückerstattet oder ihm dafür Waren liefert usw., so ist es zweckmäßig, wenn in dem Kontokorrent auf dem Konto dieses Kunden ein auffallender Bleistiftvermerk gemacht wird, der dem Buchhalter beim Aufstellen des Monatsauszuges sofort in die Augen fällt und ihn daran erinnert, daß bei diesem Konto etwas Besonderes in Frage kommt. Dadurch ist nachher auch die Möglichkeit der falschen Behandlung solcher Posten ziemlich unterbunden. Die Bleistiftnotizen können leicht wieder entfernt werden, wenn der fragliche Posten erledigt ist. Umbehr.

Vorteile für die Berechnung der Zinsen nach Tagen von, in und auf 100.

Wir dürfen voraussetzen, daß der Leser die im praktischen Leben angewendeten Regeln der Zinsenberechnung nach Tagen

$$\frac{\text{Kapital} \times \text{Tage}}{\text{Schlüsselzahl}}$$

kennt. Die Kenntnis dieser Schlüsselzahl ist die Vorbedingung eines Vorteils, welcher jedoch einige Übung erfordert. Derselbe besteht darin, daß man die Tage in aliquote Teile der Schlüsselzahl einteilt. Hat man z. B. 5 %, so teilt man die Tage in Teile von 7200, bzw. in Teile von 72, bei 4½ % in Teile von 8000, bzw. 80 ein.

Beispiel: M 4793.— auf 111 Tage zu 5 %. Welches ist der Zinsenbetrag?

Wir teilen die 111 Tage in aliquote Teile von 72 ein, nämlich in 72, 36, 2 und 1 = 111 Tage.

Das Kapital von M 4793.— dividieren wir durch 100 und erhalten für 72 Tage M 47.93
für 36 Tage nehmen wir die Hälfte davon „ 23.965
„ 2 „ den 18. Teil davon „ 1.331
„ 1 „ die Hälfte hiervon „ 0.666
und erhalten daher M 73.892

Rechnen wir dies auf die gewöhnliche Art, so multiplizieren wir 4793.— mit 111 und dividieren durch 7200.

$$\frac{\text{M } 4793.— \times 111}{7200} = \text{M } 73.89.$$

Beispiel: K 5612.— auf 53 Tage zu 4½ %.

Wir teilen die 53 Tage in aliquote Teile von 80 ein; nämlich in 40, 10, 2 und 1 = 53.

Hier dürfen wir das Kapital von K 5612.—, welches durch 100 dividiert den Zinsenbetrag für 80 Tage ergeben würde, nicht mitzählen.

Es würde dafür K 56.12 entfallen

Für 40 Tage erhalten wir die Hälfte K 28.06
„ 10 „ den 4. Teil davon „ 7.015
„ 2 „ den 5. „ „ „ 1.403
„ 1 „ die Hälfte „ 0.702
daher K 37.180

Rechnen wir dies nach der gewöhnlichen Art aus, so erhalten wir:

$$\frac{\text{K } 5612 \times 53}{8000} = \text{K } 37.18.$$

In 100.

Rechnen wir nun dasselbe Beispiel in 100 aus, so rechnen wir es vorerst von 100 und erhalten, wie aus vorstehendem ersten Beispiel ersichtlich ist, Zinsen mit M 73.89
Von diesen rechnen wir wieder die Zinsen für 111 Tage auf 5 % aus, indem wir die Tage wie früher in 72, 36, 2 und 1 einteilen.

			Übertrag:	M 73.89
Für 72	Tage	entfällt	M 0.74	
„ 36	„	die Hälfte	„ 0.37	
„ 2	„	der 18. Teil	„ 0.02	
„ 1	„	die Hälfte	„ 0.01	
			M 1.14	
Von diesen wieder die Zinsen für 111 Tage gerechnet auf 5% ergibt			„ 0.02	„ 1.16
				M 75.05

Dieses Beispiel nach der bisher üblichen Weise ausgerechnet ergibt:

$$\frac{4793 \times 111}{7200 - 111} = \frac{4793 \times 111}{7089} = \text{M } 75.05.$$

Also dasselbe Resultat.

Auf 100.

Man rechnet die Zinsen von 100 und erhält wie früher M 73.89

Hiervon rechnet man wieder die Zinsen für 111 Tage in der gleichen Weise wie vorstehend zu 5% und erhält	M 1.14	
Von diesen ziehen wir wieder die Zinsen für 111 Tage von M 1.14	„ 0.02	
ab, und erhalten		„ 1.12
welche wir von M 73.89 abziehen und erhalten als Zinsenbetrag.		M 72.77

Nach der bisher üblichen Methode ergibt sich folgende Berechnung:

$$\frac{\text{M } 4793 \times 111}{7200 + 111} = \frac{4793 \times 111}{7311} = \text{M } 72.77,$$

daher dasselbe Resultat.

Ist das Jahr wie in England mit 365 Tagen zu berechnen, so ist die bekannte Formel:

$$\frac{\text{Kapital} \times \text{Tage} \times \text{Prozente}}{36.500}.$$

Wir rechnen die Zinsen jedoch nach der gewöhnlichen Art, also das Jahr mit 360 Tagen gerechnet, aus und ziehen von dem Resultat $^1/_{73}$ ab.

Beispiel: £ 946.17.8 auf 58 Tage zu $4\,^1/_4\,\%$. Wieviel betragen die Zinsen?

Die 9 sh 17.8 d verwandeln wir in Dezimalien und erhalten £ 946.88. Die 58 Tage teilen wir nun in aliquote Teile von 90 ein und erhalten für 90 Tage £ 9.4688.

Die Einteilung der Tage ist 30, 15, 10 und 3 = 58 Tage.

Für 30 Tage nehmen wir ein Drittel von £ 9.4688		£ 3.1563
„ 15 „ die Hälfte davon		„ 1.5781
„ 10 „ ein Drittel von 3.1563		„ 1.0521
„ 3 „ $^1/_{10}$ „ 3.1563		„ 0.3156
		£ 6.1021
hierzu für $^1/_4\,\%$ den 16. Teil		„ 0.3814
		£ 6.4835
hiervon $^1/_{73}$ ab		„ 0.0888
oder £ 6.7.10	daher	£ 6.3947

Den 73. Teil rechnen wir deshalb ab, weil wir das Jahr mit 360 Tagen gerechnet, also durch 36.000, bzw. durch die betreffende Schlüsselzahl dividiert haben, wir hätten jedoch durch 36.500 dividieren sollen.

Es entspricht dies dem fallenden Verhältnis 365:360 oder mit 5 gekürzt 73 : 72 = dem Bruch $^{72}/_{73}$, das Resultat muß demnach nur $^1/_{73}$ geringer sein. Anstatt jedoch $^1/_{73}$ von dem Resultat, welches, wenn das Jahr mit 360 Tagen gerechnet wurde, was durch die Division mit 73 bzw. 7300 geschieht, zu rechnen, erhöht man

den Divisor	7300
um $^1/_3$ =	2433
dies um $^1/_{10}$ davon =	243
„ „ $^1/_{10}$ „ =	24
	10.000

und vermindert den durch die Berechnung von 100 bereits erhöhten Wert

£ 6.4835, indem man durch 100 dividiert =	0.0648
um $^1/_3$	0.0216
dies wieder um $^1/_{10}$ davon	0.0022
„ „ „ $^1/_{10}$ „	0.0002
	0.0888

und bringen sie von dem obigen

Betrag per	£ 6.4835
in Abzug	„ 0.0888
und erhalten als Resultat ebenso	£ 6.3947

Rechnen wir diese Rechnung nach der gewöhnlichen Art aus, so haben wir

$$\frac{£\ 946.88 \times 58 \times 4\,^1/_4}{365\,000} \text{ und erhalten } \frac{233\,405.92}{36\,500} = 6.394,$$

also dasselbe Resultat £ 6. 7. 10.

Wenden wir die Berechnung auf ein größeres Kapital an,

a) Von 100.

Beispiel. Wieviel betragen die Zinsen K 69.573.— in 156 Tagen zu $4\,^5/_8\,\%$.

Ausführung. Die 156 Tage teilen wir in aliquote Teile der Schlüsselzahl von 4%, also von 9000 ein, in 90, 30, 30 und 6. Das Kapital von K 69.573.— dividieren wir nun durch 100 und erhalten

Für 90 Tage		K 695.73
„ 30 „	$^1/_3$ davon	„ 231.91
„ 30 „	dasselbe	„ 231.91
„ 6 „	$^1/_5$ davon	„ 46.38
		K 1205.93
$^5/_8$ teilen wir nun ein in		
$^4/_8 = {}^1/_8$ von 4% =		„ 150.74
dazu $^1/_8 = {}^1/_4$ hiervon		„ 37.69
	Endresultat	K 1394.36

Rechnen wir dieses Beispiel nach der anderen Methode aus, so multiplizieren wir:

69573.— mit 156 = 10853388 : 9000 =	K 1205.93
hierzu für $^4/_8\,\%$ den 8. Teil	„ 150.74
für $^1/_8\,\%$ den 4. Teil davon	„ 37.69
	K 1394.36

b) In 100.

Wir rechnen die Zinsen von 100 aus und erhalten das vorstehende Resultat: K 1394.36

Von diesen K 1394.36 rechnen wir nun die Zinsen für 156 Tage aus, indem wir die Tage in aliquote Teile der Schlüsselzahl 9000 einteilen, also in 90, 30, 30 und 6.

Für 90 Tage	entfallen	K 13.94
„ 30 „	$^1/_3$ davon	„ 4.65
„ 30 „	dasselbe	„ 4.65
„ 6 „	$^1/_5$ davon	„ 0.93
		K 24.17
dazu für $^4/_8 = {}^1/_8$ Teil		„ 3.02
„ „ $^1/_8 = {}^1/_4$ davon		„ 0.76
		K 27.95

Von diesen rechnen wir die Zinsen auf gleiche Weise

Für 90 Tage		0.28	
„ 30 „	$^1/_3$	0.09	
„ 30 „	dasselbe	0.09	
„ 6 „	$^1/_5$ davon	0.02	
		0.48	
dazu für $^4/_8$ den 8. Teil		0.06	
„ „ $^1/_8$ „ 4. „ davon		0.01	„ 0.55 „ 28.50

Dies addieren wir zu dem bei der Zinsenberechnung von 100 erhaltenen Betrage und erhalten K 1422.86

als den Betrag bei der Berechnung in 100.

Rechnen wir die Aufgabe nach der bisher üblichen Art, so wäre die Formel:

$$\frac{\text{Kapital} \times \text{Tage} \times \%}{36000 - (\text{Tage} \times \%)},$$

also: $\frac{69573.- \times 156 \times 45/8}{35278.5} = 1422.86.$

c) Auf 100.

Das Resultat der Zinsenberechnung von 100 beträgt K 1394.86

Von diesen rechnet man die Zinsen für 156 Tage in gleicher Weise aus

Für 90 Tage entfallen	K 13.94	
„ 30 „ 1/3 davon	„ 4.65	
„ 30 „ dasselbe	„ 4.65	
„ 6 „ 1/5 davon	„ 0.93	
	K 24.17	
dazu 4/8 = 1/8 von 4 %	„ 3.02	
und 1/8 = 1/4 davon	„ 0.76	
	K 27.95	

davon zieht man die Zinsen für 156 Tage ab

Für 90 Tage	K 0.28		
„ 30 „ 1/3	„ 0.09		
„ 30 „ dasselbe	„ 0.09		
„ 6 „ 1/5 davon	„ 0.02		
	K 0.48		
dazu für 4/8 = 1/8 von 4 %	„ 0.06		
„ „ 1/8 = 1/4 davon	„ 0.01	„ 0.55	„ 27.40

und erhält als Resultat der Zinsenberechnung auf 100 K 1366.96

Rechnen wir dieses Beispiel nach der alten Methode aus, so erhalten wir die Formel:

$$\frac{\text{Kapital} \times \text{Tage} \times \%}{360000 + (\text{Tage} \times \%)}.$$

Substituieren wir hierfür die Zahlen, so gibt dies:

$$\frac{69.573 \times 156 \times 4\,5/8}{36.721.5} = 1366.96.$$

Wenn wir das Jahr mit 365 Tagen rechnen, so ziehen wir den 73. Teil ab, indem wir das Resultat in 100 = K 1422.86 = 1423.— durch 100 dividieren = K 14.23

davon 1/3 nehmen	„ 4.74
„ 1/10 „	„ 0.47
„ 1/10 „	„ 0.05
	K 19.49

und von dem Resultat K 1422.86
„ 19.49 abziehen,

so daß wir als Resultat K 1403.37 erhalten.

Bei dem Beispiel auf 100 ist das Resultat 1366.96. Wir verwandeln dies nach englischer Methode, indem wir 1367.— durch 100 dividieren = K 13.67

dazu 1/3 zählen	„ 4.56
„ 1/10 „	„ 0.46
„ 1/10 „	„ 0.05
ergibt	K 18.74

Dies ziehen wir von K 1366.96 ab
„ 18.74
bleiben K 1348 22

als Resultat, wenn das Jahr mit 365 Tagen gerechnet wird.

Wenn man in diesen Berechnungen nur einige Übung hat, erhält man das Resultat in bedeutend kürzerer Zeit auch mit viel geringerer Mühe.

Carl Porges, Wien.

Rundschau.

Ausstellungen.

Warnung! Die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie" warnt vor einer sogenannten „International Exhibition of modern Arts and Industry usw.", die ähnlich wie im Vorjahre in den Monaten Mai, Juni und August, September ds. Js. in London (St.-Andrew's Hall) insceniert werden soll und für die ein aus Preußen bereits ausgewiesener, wegen Betruges gerichtlich verfolgter und wiederholt in öffentlichen Warnungen gekennzeichneter Schwindelausstellungsagent unter falschem Namen zurzeit von London aus wirbt.

Bank- und Börsenwesen.

Die Schweizerische Kreditanstalt zieht die Bank in Glarus, die 1857 gegründet worden ist und von deren 4500 voll einbezahlten Aktien zu 400 Fr. der Kanton Glarus 900 Stück besitzt, an sich.

Die Veränderungen des deutschen Reichsbankdiskonts im Jahre 1911 im Vergleiche zu den wichtigsten ausländischen Sätzen zeigt folgende Aufstellung. (Siehe untenstehende Tabelle.)

Bankabschlüsse. Wie in den Vorjahren, sind auch diesmal die Jahresabschlüsse der führenden Bankinstitute im März veröffentlicht worden. Diese Rechnungsabschlüsse werden von der Industrie und dem Handel stets mit lebhaftester Aufmerksamkeit beachtet. Die außerordentlich günstige Konjunktur des abgelaufenen Jahres 1911, welche in der gegen die Vorjahre bedeutend gesteigerten Gütererzeugung, in dem raschen Anwachsen der deutschen Ausfuhr und nicht zuletzt auch in den Preiserhöhungen einer Reihe wichtiger industrieller Rohstoffe zum Ausdruck kam, und der damit verbundene größere Geldbedarf der Industrie und des Handels veranlaßte die führenden Banken dazu, ihre eigenen Mittel zu vermehren. So sind im vergangenen Jahre wiederum eine Reihe von Banken dazu übergegangen, das Aktienkapital zum Teil um beträchtliche Summen zu erhöhen. In lebhafter Erinnerung ist noch die Kapitalserhöhung der zum Konzern der Diskontogesellschaft gehörenden Allgemeinen Deutschen Kreditanstalt in Leipzig.

Die 15 größten Banken Deutschlands haben zusammen ein Aktienkapital von 1722 Mill. M, wovon auf die 9 Berliner Großbanken allein die Summe von 1250 Mill. M entfällt. Daneben stehen diesen Banken noch über 1/2 Milliarde an Rücklagen zur Verfügung. Die Depositen, welche bei den 15 in nachstehender Tabelle genannten Banken eingezahlt sind, haben im Jahre 1911 die Höhe von 2125 Mill. M erreicht. Über die Höhe des Aktienkapitals, der Rücklagen usw. der erwähnten Bankinstitute, zum Teil im Vergleich mit dem Vorjahre, geben folgende Tabellen Aufschluß:

	Am Jahres-Anfang	11. Januar	13. Januar	27. Januar	5. Februar	17. Februar	18. Februar	19. Februar	10. März	12. Mai	16. Mai	15. Sept.	19. Sept.	22. Sept.	1. Oktober	27. Okt.	1. Dez.
Deutsche Reichsbank	5	5	5	5	4,5	4,5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
Bank von England	4,5	4,5	4,5	4	4	3,5	3,5	3,5	3	3	3	3	3	4	4	4	4
Bank von Frankreich	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3,5	3,5	3,5	3,5
Niederländische Bank	4	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3	3	3	3	4	4	4
Bank von Belgien	5	5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4	4	3,5	3,5	4,5	4,5	5,5	5,5	4,5	4

Namen der Banken	Aktien-kapital	Rücklagen	Bar- und Bankgutgaben 1911	Bar- und Bankgutgaben 1910	Wechsel 1911	Wertpapiere 1911
A. Berliner Banken:	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M
Deutsche Bank	200 000	10 778	192 292	198 516	627 692	52 763
Dresdner Bank	200 000	61 000	96 671	96 809	330 321	45 924
Diskonto-Gesellschaft	200 000	80 300	85 516	89 450	190 829	35 102
Darmstädter Bank	160 000	32 000	77 716	91 747	160 699	50 662
Schaaffhausenscher Bankverein	145 000	34 161	37 809	41 995	95 218	46 640
Berliner Handels-Gesellschaft	110 000	34 500	41 784	38 648	110 036	49 070
Nationalbank für Deutschland	90 000	15 270	30 258	32 462	79 448	23 150
Kommerz- und Diskontobank	85 000	13 200	36 696	40 533	73 793	31 111
Mitteldeutsche Kreditbank	60 000	8 658	13 762	13 662	30 365	11 219
Zusammen	1 250 000	386 869	612 504	643 882	1 698 401	345 641
B. Provinzbanken:						
Rhein.-Westf. Diskonto-Gesellschaft	95 000	18 175	13 662	15 433	35 501	12 937
Allgemeine Deutsche Kreditanstalt	90 000	38 061	21 648	21 569	60 973	18 723
Bergisch-Märkische Bank	80 000	26 043	22 225	22 963	65 011	18 724
Barmer Bankverein	75 000	14 100	14 866	14 794	29 984	16 444
Essener Kreditanstalt	72 000	23 090	17 632	22 260	52 001	11 070
Mitteldeutsche Privatbank	60 000	7 700	18 815	15 812	36 625	11 619
Zusammen	472 000	127 169	108 848	112 771	271 095	84 517
Zusammen A. u. B.	1 722 000	514 038	721 352	756 593	1 969 496	430 158

Namen der Banken	Außenstände 1911	Depositen 1911	Verbindlichkeiten in laufender Rechnung 1911	Reingewinn 1910	Reingewinn 1911	Dividende 1910 in 1000 M	Dividende 1910 %	Dividende 1911 in 1000 M	Dividende 1911 %
A. Berliner Banken:	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M		in 1000 M	
Deutsche Bank	642728	640788	886152	32551	33467	25000	12,5	25000	12,5
Dresdner Bank	626861	333487	564962	24307	23874	17000	8,5	17000	8,5
Diskonto-Gesellschaft	404986	256793	312119	23340	24076	17000	10	18500	10
Darmstädter Bank	398668	155471	420313	11620	11147	10409	6,2	10400	6,5
Schaffhausensch. Bankverein	338378	134890	231533	13579	13338	10875	7,5	10875	7,5
Berliner Handels-Ges.	216613	—	314124	13170	14144	9900	9	10450	9,5
Nationalbank für Deutschl.	183902	77576	234180	8567	9157	5600	7	6300	7
Kommerz- und Diskontobank	191112	118220	197244	6144	6729	5100	6	5100	6
Mitteldeutsche Kreditbank	125462	43148	66594	4507	4966	3510	6,5	3900	6,5
Zusammen	3128710	1760373	3227221	137785	140898	104385	8,6	107525	8,7
B. Provinzbanken:									
Rh.-Westf. Diskonto-Ges.	119831	76318	44850	7901	8021	6650	7	6650	7
Allg. Deutsche Kreditanst.	255901	88942	135349	9576	9588	8100	9	8100	9
Bergisch-Märkische Bank	177340	93389	129777	8018	6481	6375	8,5	5600	7
Barmer Bankverein	150833	68275	40750	5377	5364	4875	6,5	4875	6,5
Essener Kreditanstalt	134992	37834	69112	6783	7683	5185	8,5	6120	8,5
Mitteldeutsche Privatbank	104396	—	169488	3898	4261	3500	7	3850	7
Zusammen	943293	364758	589326	41553	41398	34685	7,5	35195	7,5
Zusammen A. u. B.	4072003	2125131	3816547	179338	182296	139070	8,3	142720	8,3

Aus den beiden letzten Spalten ist zu ersehen, daß die Reingewinne und die Dividende gegen das Vorjahr trotz der günstigen Konjunktur in 1911 sich nicht wesentlich verändert haben; bei einigen Banken sind die zahlenmäßigen Reingewinne sogar gesunken, wenngleich jene Banken ihre Dividende nicht herabsetzten. Nur die Bergisch-Märkische Bank zahlte für 1911 eine Dividende von 6 statt 7½% für 1910, da sie einen Verlust von 1,2 Mill. M zu buchen hatte.

Die Geschäftsergebnisse der Banken sind auch im abgelaufenen Jahre durch die gegen das Vorjahr wiederum erhöhten Unkosten und infolge der steigenden Steuerbelastung beeinträchtigt worden. Wie die nachstehende Tabelle zeigt, sind die Verwaltungskosten und Steuern jener Banken um reichlich 8 Millionen M gegen 1910 gestiegen (Werte in 1000 M):

Namen der Banken	Verwaltungskosten 1910	Verwaltungskosten 1911	Steuern einschl. zurückgestellter Talonsteuerbeträge 1910	Steuern einschl. zurückgestellter Talonsteuerbeträge 1911	Zusammen 1910	Zusammen 1911
A. Berliner Banken:	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M	in 1000 M
Deutsche Bank	19 997	21 698	3 752	3 854	23 749	25 552
Dresdner Bank	11 600	12 852	2 084	2 086	13 684	14 938
Diskonto-Gesellschaft	9 962	10 851	1 937	2 100	11 899	12 951
Darmstädter Bank	8 593	9 156	1 372	1 834	9 965	10 990
Schaaffhausenscher Bankverein	3 608	3 938	1 371	1 788	4 979	5 726
Berliner Handelsgesellschaft	2 278	2 390	931	940	3 209	3 330
Kommerz- und Diskontobank	5 419	5 779	595	572	6 014	6 351
Nationalbank für Deutschland	2 951	3 248	646	606	3 597	3 854
Mitteldeutsche Kreditbank	2 717	2 943	400	401	3 117	3 344
Zusammen	67 125	72 855	13 088	14 181	80 213	87 036

B. Provinzbanken:

Rhein.-Westf.Diskonto-Gesellschaft	2 109	2 133	712	817	2 821	2 950
Allgemeine Deutsche Kreditanstalt	3 017	3 450	986	1 103	4 003	4 553
Bergisch-Märkische Bank	2 915	3 167	1 061	1 132	3 976	4 299
Barmer Bankverein	2 171	2 262	688	757	2 859	3 019
Essener Kreditanstalt	2 150	2 125	918	916	3 068	3 041
Mitteldeutsche Privatbank	3 704	4 062	452	439	4 156	4 501
Zusammen	16 066	17 199	4 818	5 164	20 883	22 363
Zusammen A. u. B.	83 191	90 054	17 905a	19 345	101 096	109 399

„Deutsche Industrie".

Der Abrechnungsverkehr der Reichsbank im Jahre 1911 im Vergleich zu den 5 vorhergegangenen Jahren zeigt eine weitere günstige, wenn auch langsame Entwickelung (in Millionen Mark).

	1906	1907	1908	1909	1910	1911
Januar	3 768,0	3 769,3	3 966,6	4 433,5	4 738,7	5 362,7
Februar	3 165,9	3 316,5	3 501,0	3 949,3	4 240,6	4 445,8
März	3 645,5	3 690,4	3 725,2	4 332,5	4 583,2	5 141,6
April	3 576,2	4 152,9	4 206,6	4 541,8	4 786,4	5 039,1
Mai	3 505,5	3 895,8	3 722,1	4 358,8	4 171,4	5 067,6
Juni	3 436,9	3 567,5	3 748,0	4 312,2	4 383,1	4 921,1
Juli	3 551,9	3 960,2	4 240,1	4 411,6	4 524,0	5 502,0
August	3 274,5	3 637,0	3 444,6	3 762,6	4 233,7	5 119,4
September	3 268,7	3 596,4	3 567,3	4 112,6	4 374,2	5 353,6
Oktober	3 761,8	4 087,1	4 268,2	4 556,6	4 723,3	6 130,5
November	3 364,2	3 887,5	3 596,6	4 116,6	4 533,9	5 370,5
Dezember	3 716,2	3 752,7	3 974,7	4 543,4	5 048,9	5 562,0
zusammen	42 035,1	45 313,1	45 960,9	51 427,6	54 341,5	63 015,9
Zunahme		8,2 %	1,4 %	14,3 %	5,8 %	16,5 %

Monatsschrift der Handelskammer zu Düsseldorf.

Der Berliner Privatdiskont zeigt im Jahre 1911 folgende Entwicklung:

Monat	1908	1909	1910	1911
Januar	4,97	2,240	3,085	3,505
Februar	4,48	2,172	2,943	3,068
März	4,49	2,672	3,515	3,343
April	4,109	1,978	3,144	2,960
Mai	4,906	2,318	3,190	2,837
Juni	3,333	2,923	3,226	3,380
Juli	2,755	2,277	3,029	2,475
August	2,827	2,125	3,333	3,028
September	3,144	3,067	3,851	4,135
Oktober	2,792	3,832	4,148	4,322
November	2,542	4,470	4,510	4,505
Dezember	2,925	3,335	4,525	4,89
Jahresdurchschnitt	3,52	2,86	3,54	3,54

Entscheidungen.

Handelsangestellte dürfen nach Kündigung die Errichtung des eigenen Geschäfts vorbereiten. Der Prokurist eines industriellen Unternehmens kündigte seine Stellung, um sich selbständig zu machen, und zwar beabsichtigte er, eine G. m. b. H. zu gründen, die in der ihm vertrauten Branche seines Prinzipals tätig sein sollte. Damit ihm der bisherige Prokurist nicht noch weitere Geschäftsgeheimnisse absehen sollte, beurlaubte ihn der Prinzipal von der Kündigung an bis zum Schluß des Anstellungsverhältnisses. Der bisherige Prokurist bemühte sich nun, — zumal er unbeschäftigt war — sich das zur Gründung nötige Kapital zu beschaffen, erließ z. B. Inserate, die auf die Gründung hinwiesen, und suchte Grundstücke und Maschinen für die zu erbauende Fabrik aus. Nach § 60 H. G. B. darf nun der Handlungsangestellte ohne Einwilligung des Prinzipals weder ein Handelsgewerbe betreiben, noch in dem Handelszweige des Prinzipals für eigene oder fremde Rechnung Geschäfte machen. Sein bisheriger Prinzipal nahm an, daß er sich gegen diese Vorschrift vergangen habe, deren Überschreitung nach § 72, Ziff. 1 H. G. B. ein wichtiger Grund zur sofortigen Entlassung ist, und verweigerte ihm infolgedessen die Auszahlung des Gehalts für das letzte Vierteljahr. Das Reichsgericht hat nun entschieden, daß der Prinzipal zu diesen Maßnahmen nicht berechtigt gewesen sei. § 60 H. G. B. verbiete nur den fertig eingerichteten Handelsbetrieb, nicht dagegen, schon vor Ablauf der Vertragszeit einen demnächst zu beginnenden selbständigen Betrieb vorzubereiten. Das Reichsgericht berief sich dabei auf die §§ 74 und 75 H. G. B., in denen zum Ausdruck kommt, daß eine unbillige Erschwerung des Fortkommens des Handlungsgehilfen durch übermäßig ausgestaltete Konkurrenzklauseln usw. ausgeschlossen sein solle.

Fälligkeit des Aktienstempels. Das neue Reichsstempelsteuergesetz vom 1. August 1909 fordert für Aktien eine Steuerabgabe von 3 %, während bis dahin nur 2 % erhoben worden sind. Bei der Verstempelung der Aktien, die vor dem 1. August 1909 ausgegeben, während die Gesellschaften erst später ins Handelsregister eingetragen worden sind, entstand die Frage, ob die Steuer nach den Bestimmungen des alten oder neuen Gesetzes zu erheben ist. Ist die Gründung und Ausgabe der Aktien oder die Eintragung maßgebend? Dem Reichsgericht lag zu dieser Frage folgender Rechtsstreit zur Entscheidung vor: Die Phönix-Aktiengesellschaft für Braunkohlenverwertung ist am 26. Juli 1909 (ehe das neue Stempelgesetz Geltung erreichte) gegründet worden. Die Aktien sind sofort hergestellt und das Aktienkapital ist zu Händen des Vorstandes gezahlt worden. Am 30. Juli wurden die Aktien zur Stempelung vorgelegt. Der Fiskus erhob zunächst einen Stempel von 2 % auf der Grundlage des alten Gesetzes. Nachdem am 26. November 1909 die Eintragung ins Handelsregister erfolgt war, erhob der Fiskus unter Anwendung des neuen Gesetzes noch eine Nachsteuer von 1 % (45 000 M), da er den Tag der Eintragung als maßgebend für die Entstehung und Steuerpflicht der Aktien ansah. Die Aktiengesellschaft klagte auf Feststellung, daß der Fiskus zu dieser Nachforderung nicht berechtigt sei. Das Landgericht Berlin erkannte die Klage an. Das Kammergericht Berlin wies sie jedoch ab und vertrat die Ansicht, daß die Aktien zur Zeit der Ausgabe noch gar keine Aktien waren, sondern nur Anteilsrechte im Sinne des § 214 H. G. B. Ein Wertpapier wird die Aktie erst mit der Eintragung der Gesellschaft. Vor der Eintragung kann keine Ausgabe von Aktien stattfinden. Da diese Anteilsrechte keine Aktien geworden sind, so konnten sie auch noch nicht zur Versteuerung herangezogen werden. Denn die Steuer ist nur auf inländische Aktien, nicht aber auf Urkunden gelegt, die noch gar keine Aktien sind.

Das Reichsgericht hat das Urteil des Kammergerichts aufgehoben und die Sache zur anderweitigen Verhandlung und Entscheidung an das Kammergericht zurückverwiesen. B. T.

Export — Import.

„Made in Germany." (Einige Winke für Exporteure nach England.)

1. Alle in England eingeführten Waren, die irgendeinen Namen, eine Handelsmarke, Beschreibung oder Firma tragen, müssen auch in gleich deutlicher und unauslöschlicher Weise mit dem Namen des Ursprungslandes bezeichnet sein.

2. „Made in Berlin", „Made in Prussia" u. dergl. genügen nicht; es muß heißen „Made in Germany".

3. Ebensowenig genügt es, die Worte „Made in Germany" nur auf der Verpackung anzubringen, wenn auch die Ware selbst irgendwie bezeichnet ist. Die Qualifikation kann auch nicht separat angebracht werden, sondern jede Aufschrift muß unmittelbar qualifiziert werden.

4. Wenn englische Besteller vorschreiben, was für Etiketten, Schachteln usw. zu verwenden sind, so achte man darauf, daß „Made in Germany" nicht vergessen worden ist.

5. Dem Gesetz nicht genügende Warenbezeichnung berechtigt das Zollamt zur Konfiskation der Ware, wenn schon in der Regel die Richtigstellung und dann die Einfuhr, eventuell auch die Rücksendung gestattet werden.

6. Es beweist nichts gegen das Gesagte, daß manchmal eine Reihe von Sendungen trotz ungenügender Markierung durchgeht, denn es liegt auf der Hand, daß die in den Häfen täglich in Tausenden eingehenden Kolli nicht samt und sonders geöffnet und genau untersucht werden können.

W. Rehmer, London.

Handelsförderung.

Ausdehnung des englischen Handels in Portugal. Aus Lissabon wird gemeldet, daß daselbst eine englische Handelskammer gegründet worden ist. Die Kammer soll die Interessen der englischen Fabrikanten in Portugal wahrnehmen und englische Firmen, welche geschäftlich in Portugal interessiert sind, bei ihren Unternehmungen unterstützen.

—Kfe—

Hochschulnachrichten.

Von der Akademie Frankfurt a. M. Als Privatdozenten sind die Herren Dr. phil. K. Fleischer für das Gebiet der Chemie und Dr. phil. M. Wertheimer für das Gebiet der Philosophie an der Akademie zugelassen worden und werden ihre Lehrtätigkeit mit dem Sommersemester beginnen.

Kohle.

Kohlenförderung, -handel und innerer Verbrauch.

	(in 1000 t):	Einfuhr	Ausfuhr	Deutsche Erzeugung	Innerer Verbrauch
1908	Steinkohle	11662	21062	147671	138271
	Braunkohle	8582	28	67615	76169
	Koks	575	3577	23600	20598
	Zusammen	20819	24667	238886	235038
1909	Steinkohle	12199	23351	148788	137636
	Braunkohle	8166	40	68658	76784
	Koks	673	3447	21407	18633
	Zusammen	21038	26838	238853	233053
1910	Steinkohle	11196	24257	152827	139766
	Braunkohle	7398	62	69547	76883
	Koks	623	4128	23600	20095
	Zusammen	19217	28447	245974	236744
1911	Steinkohle	10914	27412	160742	144244
	Braunkohle	7069	58	73517	80528
	Koks	598	4554	25405	21449
	Zusammen	18581	32024	259664	246221

Konventionen.

Die Brüsseler Zuckerkonvention bis 1918 verlängert. In der Frage der Brüsseler Zuckerkonvention ist nun eine Einigung zustande gekommen. Die Grundlage hierfür ist, daß die Konvention bis zum Jahre 1918 verlängert wird und daß Rußland das Recht eingeräumt erhält, sein reguläres Ausfuhrkontingent um insgesamt 250000 To. zu erhöhen. Rußland hat jetzt die Möglichkeit außer seinem gewöhnlichen Kontingent, das sich auf jährlich 200000 To. beläuft im Jahre 1912 weitere 150000 To. sowie in den Jahren 1912/13 und 1913/14 weiter je 50000 To. auszuführen. Die Ausfuhrmengen stellen sich also für die nächsten Jahre wie folgt:

		Kontingent	Superkontingent	Zusammen
bis Sept. 1912		200000 To.	150000 To.	350000
Saison 1912/13		200000 „	50000 „	250000
„ 1913/14		200000 „	50000 „	250000
„ 1914/15	neue Konvent.	200000 „	—	200000
„ 1915/16		200000 „	—	200000
„ 1916/17		200000 „	—	200000
„ 1917/18		200000 „	—	200000
Insgesamt		1400000 To.	250000 To.	1650000

Für die Dauer der alten Konvention kann Rußland insgesamt 600000 To. Zucker ausführen, davon entfallen auf das jetzt laufende Erntejahr 350000 To. Dieses Quantum muß bis zum 1. September 1912 exportiert sein; bis jetzt hat Rußland seit Beginn des Erntejahres noch keine 200000 To. Zucker ausgeführt. In den neuen Bestimmungen ist ein Paragraph vorgesehen, nach dem Rußland in Zukunft eine weitere Mehrausfuhr nur dann gestattet werden soll, wenn außergewöhnliche Verhältnisse auf dem Zuckermarkte dies rechtfertigen und sich nicht drei Signaturstaaten dagegen erklären.

Versicherungswesen.

Italien. Verstaatlichung des Versicherungswesens. Das Gesamtgesetz über die Verstaatlichung der Lebensversicherung, das ein Monopol für den italienischen Staat begründet, ist von der Kammer mit 266 gegen 79 Stimmen am 2. März in geheimer Abstimmung angenommen worden.

Zölle und Steuern.

Reichseinnahmen.

Bezeichnung der Einnahmen	Ist-Einnahme vom Beginne des Rechnungsjahres bis zum Schlusse des Monats Dezember		
	1909 M	1910 M	1911 M
Zölle	502253862	525372151	541457863
Tabaksteuer	8409645	8716338	9288897
Zigarettensteuer	13832810	21747724	22293186
Zuckersteuer	109359963	127168556	121351349
Salzsteuer	40739185	46535205	41054941
Branntweinsteuer	93908183	141676993	148418323
Essigsäureverbrauchabgabe	117321	573587	517030
Schaumweinsteuer	7494419	8391510	8174400
Leuchtmittelsteuer	4024711	8792503	8242628
Zündwarensteuer	2402590	12094436	13785241
Brausteuer nebst Übergangabgabe	42595627	84373054	92492634
Reichsstempelabgaben von:			
Spielkarten	1306746	1382538	1306714
Wechselstempeln	14090352	14086900	14293195
Wertpapieren	28064484	36054183	37220188
Gewinnanteilscheinen und Zinsbogen	1605521	3478525	6834145
Kauf- usw. Geschäften	15730507	17076838	18028529
Lotterielosen	32095192	35006649	34192321
Frachturkunden	11442786	12422295	13112708
Personenfahrkarten	14566350	16404710	16841769
Erlaubniskarten für Kraftfahrzeuge	1973012	2430483	2863455
Vergütungen an Mitgl. v. Aufsichtsräten	3234060	3856444	4029874
Schecks	1956974	2767861	2313133
Grundstücksübertragungen	13447753	33339756	29034634
Erbschaftssteuer	27109776	30592946	30349695
Statistische Gebühr	1210028	1345153	1401482

Zollwesen.

Zolltarifkommission in Argentinien. Aus Buenos-Aires wird berichtet: Die Regierung hat der Abgeordnetenkammer eine Vorlage zugestellt, welche sich mit der Ernennung einer ständigen Kommission, genannt „Junta de Aforos", zur Revision der argentinischen Zolltarife und Vorschriften befaßt. Dieses Gesetz ist von der Abgeordnetenkammer kürzlich angenommen worden, der Senat hat seine Lesung jedoch bis zur nächsten Session, welche im Mai beginnt, aufgeschoben. Diese Kommission wird dem Finanzministerium unterstehen und die folgenden Pflichten haben:

Sie wird in regelmäßigen Zeiträumen Vorschläge zur Abänderung bestehender Werttabellen machen; ferner solche Änderungen in dem Zolltarif und seiner Anwendung vorschlagen, welche durch die Erfahrung notwendig erscheinen; diese können, wenn sie dem Exekutivkomitee vorgelegen haben und angenommen worden sind, der gesetzgebenden Körperschaft zugestellt werden.

Ferner soll die Kommission diese beiden Behörden in bezug auf Petitionen, Entwürfe und alle Angelegenheiten, welche Zollfreiheit bestimmter Artikel oder die Verminderung oder Erhöhung von Zöllen betreffen, beraten und unterstützen.

Sie soll sich auch mit allen Angelegenheiten, die mit der Bekanntmachung von Zolltarifen, Veröffentlichung von Zusatzlisten für Änderungen oder Werttabellen zusammenhängen, befassen. —Kfe—

Literatur-Übersicht.

April 1912.

A. BÜCHER.

Aktien — *Süßkind, H.*, Aktien als Kapitalsanlage. (III, 27 S.) 8°. B., Deutscher Börsenverl. 12. M 1.—.

Arbeiter — Untersuchungen üb. Auslese u. Anpassg. (Berufswahl u. Berufsschicksal) d. Arbeiter in d. versch. Zweigen d. Großindustrie. 3 Bd. III. Tl. Auslese u. Anpassg. d. Arbeiterschaft in d. Lederwaren-, Steinzeug- u. Textilindustrie. Mit Beiträgen v. *M. Morgenstern, K. Beck u. M. Bernays.* (VII, 389 S. m. Kurv. u. 16. Tab.) gr. 8°. Münch., Duncker & H. 1912. M 9.40.

Arbeitszeit — Arbeitszeit, Die ungeteilte. Ergebnis e. Rundfrage, veranst. u. bearb. vom Verein d. mittl. Beamten d. Stadt Düsseldorf. (31 S.) gr. 8°. Düsseldorf-Oberkassel, J. Dautzenberg 1912. M —.40.

Bankwesen — *Schacht, H.*, Einrichtung, Betrieb u. volkswirtschaftl. Bedeutg. d. Großbanken. 2 Vorträge. (68 S.) 8°. Hann., Helwing 1912. M 2.—.

Baumwolle — *Jacoby, E.*, Untersuchungen üb. Absatzorganisation u. Preisverhältnisse im deut. Baumwollwarengroßhandel. (74 S.) gr. 8°. B., E. Ebering 1912. M 2.—.

Börsenwesen — Börsen-Handbuch, Bremer, f. Handel u. Industrie. Jahrbuch f. den Ex- u. Import Bremens 1912. (180 u. 35 S. m. Abb., 1 K. u. Pl.) gr. 8°. Bremen, H. Drewes. Geb. M 5.—.

Export — Außenhandels-Adreßbuch v. Deutschland. 1912. 1. Jahrg. (VIII, 24, 40, 44, 44, 44, 44 u. 1174 S.) Lex. 8°. L., A. Pieszczek & Co. Geb. M 20.—.

— Handbuch, f. d. deut. Außenhandel. Zusammengestellt im Reichsamt des Innern. (VI, 379 S.) 8°. B., Mittler & S. 1912. M 1.—.

— *Witthöft, J.*, Export-Praxis. Winke u. Ratschläge. Mit e. Verzeichnis der deutschen Konsulate im Auslande u. der bedeutendsten Übersee-Banken. (76 S.) gr. 8°. L., Verlag d. mod. kfm. Bibliothek 1912. M 2.40.

Geldwesen — *Bendixen, F.*, Geld u. Kapital. Gesammelte Aufsätze. (VI, 187 S.) gr. 8°. München, Duncker u. H. 1912. M 4.50.

— *Hintze, W.*, Das Geldwesen in d. deut. Schutzgebieten. Textausg. (131 S.) kl. 8°. B., Guttentag 1912. Geb. M 2.—.

Getreide — *Bippart, E.*, Das staatl. Getreide-Lagerhaus. Ein Mittel z. Gesundg. d. inländ. Getreide-Produktion u. d. Handels. (34 S.) 8°. Arnstadt, Gimmerthal 1912. M —.75.

Handelskorrespondenz, engl. — *Wilhelm, B.*, Nachschlage-Buch d. deutsch-engl. Handelskorrespondenz. (IV, 272 S.) 8°. Leipzig, F. Wagner 1912. Geb. M 4.50.

Handelskorrespondenz, franz. — *Decker, A.*, Correspondance commerciale avec modèles, exercises et vocabulaire. (VII, 173 S.) gr. 8°. Wien, A. Hölder 1912. Geb. M 2.40.

Hansa-Bund — Jahrbuch des Hansa-Bundes. 1. Jahrg. 1912. Herausgeg. vom Hansa-Bund. (III, 276 S.) kl. 8°. Berlin, H. Hillger. Geb. M 1.—.

Juristen — *Beigel, R.*, Kaufmännische Kenntnisse f. den mod. Juristen u. höh. Verwaltungsbeamten! (67 S.) gr. 8°. L., Verl. d. mod. kfm. Bibliothek 1912. M 2.40.

Kali — *Knobloch, F.*, Deutschlands Kali-Industrie. Hrsg. v. d. Mitteldeut. Privat-Bank, Magdeburg. (12 farb. Karten je 100×113 cm.) (Mit 1 Bl. Text in Lex. 8°.) Magdeburg, Mitteldeutsche Privat-Bank. In Mappe M 68.—.

Kapitalanlage — *Meyer, A.*, Die Kapitalanlage. Einige grundsätzl. Erörtergn. (VIII, 164 S.) kl. 8°. Zür., Art. Instit. Orell Füssli 12. Geb. M 2.25.

— *Wagner, F.*, Kapital-Anlage in Wertpapieren. Anh.: Mündelsichere Wertpapiere. (64 S.) 8°. L., O. Tobies 1912. M 1.—.

Kapitalisten — Was muß d. Kapitalist wissen? Abhandlg. z. Orientierg. f. Kapitalisten u. Wertpapierbes. (70 S.) 8°. B., Verl. f. Börsen- u. Finanzlit. 1912. M 1.50.

Kaufen — *Schocken jr., S.*, Kaufen u. Verkaufen. (48 S.) 8°. L., C. E. Poeschel 1912. M —.80.

Kaufmannsdeutsch — *Wendelstein, L.*, Die Sprache des Kaufmanns u. sr. Korrespondenz. (V, 131 S.) 8°. L., Teubner 12. M 1.80; geb. M 2.40.

Kaufmannsgericht — *Troschel, A.*, Der Prozeß vor d. Kaufmannsgericht. Berlin, Selbstverl. 1912. M 2.—.

Klagen und Forderungen — *Finbold, A.*, Augen auf od. Beutel auf. Deutsche Gläubiger, spart Anwalts- u. Gerichtskosten bei d. Eintreibg. eurer Außenstände. (13 S. m. 150 perforierten Formularen.) Lex. 8°. B., A. Metzner 12. M 3.50.

Mathematischer Unterricht — *Morf, L.*, Les mathematiques dans l'enseignement commercial suisse. (70 S.) Lex. 8°. Basel, Georg & Co. 1912. M 2.—.

Reklame — *Bott, K.*, Wirkungsvolle Reklame. I. Tl. Wie Zeitungsanzeigen aussehen sollen. (41 S. m. Abb.) gr. 8°. Hamburg, Moment-Verl. 1912. M 1.10.

— *Liesenberg, C.*, Persönliche, geschäftl., polit. Reklame. Lehrb. d. Reklamekunst. (VIII, 288 S.) gr. 8°. Neustadt a. d. H., Pfälzische Verlagsanst. 1912. Geb. M 7.50.

Roheisensyndikate — *Hellringhaus, A.*, Die deut. Roheisensyndikate in ihrer Entwicklg. zu e. allg. deut. Roheisenverbande. (115 S.) 8°. Münch., Dunker & H. 1912. M 3.—.

Schantung — *Betz, H.*, Die wirtschaftl. Entwicklung d. Prov. Schantung seit der Eröffnung Tsingtaus. (1898—1910). 2. Aufl. (VI, 65, 9, 3, 8, S. 13 Doppels., 5, 2, 4 u. 1 S.) gr. 8°. Hambg., W. Bangert 11. M 3.—.

Spirituskartell — *Briefs, G.*, Das Spirituskartell. Eine wirtschaftspolit. Untersuchg. (VIII, 252.) gr. 8°. Karlsr., Braun. 12. M 5.20; Subskr.-Pr. M 4.20.

Syndikate — *Pohlmann, A.*, Der Staat und die Syndikate. Beitrag zur Bergwerksfrage. (64 S.) L., Voigtländer 12. M 1.—.

Tabakbau — *Hassinger, H.*, Der oberbadische Tabakbau u. s. wirtschaftl. Bedeut. (VIII, 125 S.) gr. 8°. Karlsr., G. Braun'sche Hfbchdr. 12. M 2.80.

Wertzuwachssteuer — *Lion, M.*, Das Reichszuwachssteuergesetz vom 14. II. 1911. (516 S.) gr. 8°. B., Vahlen 12. M 11.50; geb. M 13.50.

Zigarrettenfabrikation — *Bormann K.*, Die Zigarettenfabrikation. Technisch-wirtschaftl. Studie. (IV, 108 S. m. 59 Abb. u. 15 Tab.) gr. 8°. L., B. F. Voigt 12. M 4.50; geb. M 5.50.

Zollwesen — Zollgesetz f. Kanada v. J. 1906. (89 S.) 8°. B., Mittler & S. 12. M 1.20.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Aktionärversammlungen — Von *G. Bernhard.* Plutus IX. 13.

Bank v. Frankreich — *Lexis, W.*, Die Bank v. Frankreich u. d. Gesetzentw. üb. d. Abänderg. ihres Privilegs. Bankarchiv 1912. M 7.—.

Bankwesen — *Dub, M.*, Die stillen Reserven d. Banken. Eine österr. Finanzfrage. Bankarchiv XI. 13. — *Eschwege, L.*, Bankwelt u. Terraingeschäft. Bank 1912. 4. — *Lans-*

burgh, A., Der Berliner Großbanken im J. 1911. Bank 1912. 4. — Provinzbanken, die deut., im J. 1911. Intern. Volksw. XXII. 27. — Unsere Großbanken. I. Plutus IX. 16.

Bergmann Elektrizitätswerk — Bergmann. Plutus IX. 15.

Bilanz — *Stolper, G.*, Die Lösung d. Handelsbilanzproblems. Österr. Volksw. IV. 27, 28. — *Zimmermann, H.*, Z. Frage d. Liquidität d. Bilanz. Schw. Ztschr. f. kfm. Bildgsw. VI. 3.

Bodenkredit — *Immerwahr, W.*, Zur neueren Literatur üb. d. Organisation d. Bodenkredits. Bankarchiv XI. 13.

Börsenzahltage — *Richter, M.*, Verlegung d. Börsenzahltage. Bankarchiv XI. 14.

Diskontpolitik — *Plenge J.*, Von d. Diskontpolitik z. Beherrschg. d. Geldmarktes. I. Bankarchiv XI. 14.

Geldvorrat, nationaler u. zirkulierende Geldmenge — Von *H. Lufft.* Bank 1912. 4.

Getreidehandel — *Löhning, A.*, Technik d. Getreidehandels zw. Rußland u. Deutschl. Ztschr. f. Ldw. Forschg. VI. 7.

Kali — *Wiedenfeld, K.*, Die Kaliindustrie u. d. Reichskaligesetz. Jahrb. f. Gesetzgebg. XXXV. 4.

Kriegsbereitschaft, die finanzielle, vor 50 Jahren. — Von *G. Haist.* Österr. Volksw. 1912. 6. IV.

Neugründungen u. Kapitalserhöhungen. — Von *R. Calwer.* Plutus IX. 15.

Österreichs Schiffahrtspolitik — Österr. Volksw. IV. 25.

Privatdiskont, der Berliner. — Bank 1912. 4.

Reportgeschäfte — V. Das Geheimnis d. Liquidationskurses. Von *G. B.* Plutus IX. 12. — VII. Stückzinsen, Report u. Deport. Plutus IX. 15.

Roheisensyndikät — *Hillringhaus, A.*, Das rhein.-westfäl. Roheisensyndikat u. seine Auflösg. II. Jahrb. f. Gesetzgebg. XXXV. 4.

Schiffahrtsgesellschaften, unsere großen. — Intern. Volksw. XXII. 26.

Staatspapiere — *Cohn, G.*, Kredit u. Kurs d. Staatspapiere. Bankarchiv XI. 14.

Unterschlagungen — *Schmalenbach, E.*, Über Einrichtgn. gegen Unterschlagung u. üb. Unterschlagungsrevision. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 7.

Valorisationsbewegung — Von *R. Scheu.* Öst. Volksw. IV. 25.

Zahlungen an Geisteskranke. Plutus IX. 12.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Arnold, H. T. Steamship navigation. Crown 8 vo. 104 S. Verlag: Blackie. 1 sh. 6 d. netto.

Baverstock, A. H. The English agricultural labourer. Crown 8 vo. Verlag: Fifield. 6 d. netto.

Borel, Henri. The New China: a traveller's impressions. Illustriert. 8 vo. 282 S. Verlag: Unwin. 10 sh. 6 d. netto.

Carlton, L. T. The history and problems of organized labour. 8 vo. Verlag: Harrap 6 sh. netto.

Collar, George. An industrial and social history of England. Crown. 8 vo. 284 S. Verlag: Pitman. 2 sh.

Colquhoun, Archibald, R. China in transformation. Durchgesehen und erweitert. Crown 8 vo. 308 S. Verlag: Harper. 5 sh. netto.

Colliery Guardian (The). Review of the coal trade in 1911. Herausgegeben von H. Greenwell. 161 S. Verlag: Colliery Guardian. 1 sh. netto.

Cotterill, C. C. A living wage a national necessity: how best to get it. 12 mo. 86 S. geheftet. Verlag: Fifield. 6 d. netto.

Cross, J. B. The Essentials of socialism. Crown 8 vo. Verlag: Macmillan. 4 sh. 6 d. netto.

Evans (L. Worthington.) The National Insurance Act 1911. Summary, with explanatory chapters and full index. Verlag: National Conservative Union. 6 d. netto.

Germany in the nineteenth century: five lectures by various authors. 8 vo. 164 S. Verlag: Sherratt & H. 2 sh. 6 d. netto.

Gomme, Sir G. Laurence. The making of London. Crown. 8 vo. 256 S. Verlag: Clarendon Press, Frowde 3 sh. 6 d. netto.

Grasby, W. C. Principles of Australian agriculturs. Crown 8 vo. Verlag: Macmillan. 4 sh. 6 d.

Heaton's Annual: the commercial handbook of Canada 1912. Crown 8 vo. Verlag: Simpkin. 5 sh. netto.

Holland, R. W. The law of contract. 8 vo. 128 S. Verlag: Pitman. 1 sh. 6 d. netto.

Jordan, Herbert W. A. B. C. guide to company law and practice. 4 to. 10. Auflage. 446 S. Verlag: Jordan. 3 sh. 6 d. netto.

Keen, F. N. Local Legislation 1909 to 1911. 8 vo. Verlag: W. Southwood. 5 sh. netto.

Kelly's Customs tariffs of the world, 1912. Royal 8 vo. Verlag: Kelly's Directories. 10 sh.

— Directory of merchants, manufacturers and shippers: British, colonial and foreign trades. 4 to. Verlag: Kelly's Directories. 30 sh.

King, Joseph and *Raffety, F. W.* Our electoral system: the demand for reform. Crown 8 vo. 162 S. Verlag: Murby. 2 sh. netto.

Layton, Walter T. An introduction to the study of prices: with special reference to the history of the 19th century. Crown 8 vo. 170 S. Verlag: Macmillan. 2 sh. 6 d. netto.

Mercer, Arthur. Business English and office routine. Crown 8 vo. 196 S. Verlag: Harrap. 1 sh. 6 d. netto.

Mining year-book (The) 1912. 8 vo. Verlag: „Financial Times". 15 sh. netto.

Money, L. G. Chiozza. Things that matter: papers upon subjects which are, or ought to be under discussion. 8 vo. 312 S. Verlag: Methuen. 5 sh. netto.

Mookerji, Radhakumud. Indian shipping: a history of Indian shipping and maritime activity from the earliest times. 4 to. 7 sh. 6 d. Verlag: Longmans. 7 sh. 6 d. netto.

Newspaper press directory (The) 1912. Impr. 8 vo. Verlag: Mitchell. 2 sh.

Nicholson, Edward. Men and measures: a history of weights and measures, ancient and modern. 8 vo. 326 S. Verlag: Smith, E. 7 sh. 6 d. netto.

Opportunities in Canada 1912. Crown 8 vo. 358 S. geheftet. Verlag: Simpkin. 1 sh. netto.

Power, F. Danvers. Coalfields and collieries of Australia. 8 vo. 412 S. Verlag: Pitman. 25 sh. netto.

Robertson, George-Stuart. The Law of copyright. 8 vo. 384 S. Verlag: Clarendon Press Frowde. 10 sh. 6 d. netto.

Samuel, Horace, B. The Insurance act and yourself. Crown 8 vo. 110 S. geheftet. Verlag: F. Murby. 6 d. netto.

Scudder, Vida D. Socialism and charakter. Crown 8 vo. 450 S. Verlag: Dent. 5 sh. netto.

Spencer, F. H. The Student's guide to political economy. 8 vo. 232 S. Verlag: Pitman. 2 sh. 6 d. netto.

Weyl, W. E. The new democracy: an essay ou certain political and economic tendencies in the United States. Crown 8 vo. Verlag: Macmillan. 3 sh. 6 d. netto.

Woodward, William Harrison. A Short history of the expansion of the British Empire. 1500—1911. 3. Auflage. 10 Karten. Crown 8 vo. 352 S. Verlag: Cambridge University Press. 4 sh.

Diesem Hefte liegen Prospekte folgender Firmen bei: *B. G. Teubner, Leipzig — Verlag der Werkstatt für neue deutsche Wortkunst, Hans Weidenmüller, Leipzig — Puttkammer und Mühlbrecht, Berlin*, die wir der besonderen Aufmerksamkeit unserer Leser empfehlen.

Für die Abonnenten liegt diesem Hefte eine *„Bibliographie der Handelswissenschaften 1911/12"* bei.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von mindestens 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE; SÄMTLICH IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, k. k. ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Bankdirektor Dr. GEORG OBST, Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 3 | LEIPZIG · JUNI 1912 | 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

Siehe Rundschau.

Eine Förderung des Scheckverkehres erhofft die Reichsbank durch Änderungen ihrer Ankaufsbedingungen.

Das Schiffahrtsabgabengesetz ist teilweise am 1. Mai 1912 in Kraft getreten.

Im Juni d. J. wird eine internationale Konvention in Washington zur Bekämpfung der Papiergeldfälschungen abgehalten.

In Arkansas sind große Quantitäten Radium gefunden worden.

Das aktuelle Problem des deutschen Bankwesens.

Von W. Philippi, Berlin.

I.

Seit dem Herbst 1907, als die Reichsbank die krisenartig gesteigerten Bedürfnisse des deutschen Wirtschaftslebens nur mit Mühe zu befriedigen vermochte, als trotz mehrfacher, rasch aufeinander folgender Diskonterhöhungen (innerhalb von zehn Tagen von $5\frac{1}{2}\%$ auf $7\frac{1}{2}\%$) die Mittel der Bank in so abnormer Weise geschwächt wurden, daß die Deckung ihres Notenumlaufs durch den Barvorrat hart an die gesetzliche Drittelgrenze herabsank, seit jenen bedenklichen Tagen ist man in weiteren Kreisen eigentlich erst richtig darauf aufmerksam geworden, daß der Status unseres Zentralnoteninstituts in einer ziemlich stetigen Verschlechterung begriffen ist.

Das Memento vom Herbst 1907 hat vielen die Augen geöffnet und eine Frage zur Diskussion gestellt, an der die breitere Öffentlichkeit zuvor völlig interesselos vorübergegangen war. Als jener kritische Bankausweis erschienen war, bemächtigten sich die Tages- und Fachzeitungen mit plötzlich erwachtem Eifer dieser neuen volkswirtschaftlichen Sensation. Die Interpellation Kanitz brachte die Angelegenheit vor das Forum unserer Volksvertretung und veranlaßte die Einberufung der Bankenquete-Kommission. Diese hat sich eingehend mit der Stellung der Reichsbank im Rahmen unserer modernen wirtschaftlichen Verhältnisse befaßt und ist wohl auf den Ausfall der Bankgesetznovelle von 1909 nicht ohne Einfluß geblieben, die indes, wie bekannt, eine einschneidende Änderung unserer Notenbankverfassung nicht gebracht hat. Es war nur natürlich, daß die Untersuchung der Lebensbedingungen der Notenbank die Verhandlungen auf das Gebiet des privaten Bankwesens ablenkte, und daß der ursprüngliche Fragebogen, der den Vernehmungen der Sachverständigen und den Beratungen der Gesamtkommission zugrunde gelegt war, um den berühmten Punkt VI, die Depositenfrage, erweitert wurde, der nach dem abermaligen Zusammentreten der Kommission im Jahre 1909 eingehend beraten wurde. Einerseits haben diese Verhandlungen, an denen die angesehensten Kapazitäten der Theorie und der Praxis teilnahmen, eine Fülle von Licht in die deutsche Bankfrage gebracht. Andererseits haben sie der Literatur die Anregung gegeben, an der Lösung des Problems, der Sicherung des segensreichen Einflusses der Reichsbank auf die deutsche Volkswirtschaft und der Gewährleistung einer liquideren Verwaltung unserer nationalen Barreserven durch die Privatbanken, mitzuarbeiten.

Alte und neue Reformvorschläge wurden vorgebracht, solche, die die Organisation des Noteninstituts betrafen, und solche, die der Entwickelung

des privaten Bankwesens umgrenzte Bahnen anweisen wollten. Keiner von allem ist bis jetzt zur Wirklichkeit geworden, und auch die Beratungen der Enquete-Kommission haben bekanntlich kein positives Resultat gezeitigt. Freilich hat sich eine Anzahl von Banken — darunter die Berliner Großbanken mit Ausschluß der Berliner Handelsgesellschaft — bereit erklärt, alle zwei Monate sogenannte Zwischenbilanzen nach einem zwischen der Reichsbank und Vertretern der Banken verabredeten detaillierten Bilanzschema zu veröffentlichen, eine Neuerung, deren wohltuender Einfluß auf das geschäftliche Verhalten der Banken nicht zu leugnen ist, andererseits aber auch nicht überschätzt werden darf. Nachdem durch die neuen Börsenzulassungsbestimmungen die Einführung neuer Aktien der Kreditaktienbanken und -Kommanditgesellschaften auf Aktien an deutschen Börsen von der regelmäßigen Veröffentlichung zweimonatlicher Zwischenausweise unter Benutzung eines detaillierten, vom Reichskanzler bekanntgemachten Schemas abhängig gemacht worden ist, hat sich dieser Bewegung auf Veranlassung des Reichsbank-Direktoriums, das sich im Sommer 1911 erboten hat, die gemeinsame Veröffentlichung von Zweimonatsbilanzen deutscher Kreditbanken, Überseebanken und gemischter Hypothekenbanken in tabellarischer Zusammenstellung zu besorgen, eine ansehnliche Reihe großer, mittlerer und kleiner Provinzbanken angeschlossen [1]); hierdurch wächst naturgemäß, infolge der Erweiterung des Kreises der Vergleichsbilanzen, nicht nur die Bedeutung des einzelnen Zwischenausweises, sondern auch die erzieherische Wirkung der ganzen Bestrebung auf das gesamte deutsche Bankwesen. Das deutsche Bankproblem aber — der Ausgleich zwischen den divergierenden Entwickelungstendenzen der Reichsbank einerseits und der privaten Kreditbanken andererseits — ist damit noch nicht gelöst.

Selbst die allerzuversichtlichsten Beurteiler einer solchen vermehrten Publizität der Rechnungslegung der Banken werden zugeben, daß lediglich mit der häufigeren Bilanzveröffentlichung sich nicht eine Steigerung der Liquidität unserer Banken in dem erwünschten Umfange erzielen lassen wird. In der Theorie ist der Gedanke ganz gut, der besonders illiquiden Bank eine große Anzahl liquiderer Bankbilanzen vor Augen zu halten, in der Praxis aber wird die Wirkung schon deshalb nur bescheiden sein, weil die Ausweise der deutschen Banken nach Art ihres Geschäfts und nach dem Umfange ihrer Mittel mit völlig verschiedenen Maßstäben zu messen sind, die Vergleichbarkeit also nur eine ziemlich beschränkte ist. Vor allem aber wird — selbst bei günstigstem Erfolg der Zwischenbilanzpraktik — noch unendlich viel Wasser ins Meer fließen, ehe man davon sprechen kann, daß das deutsche Bankwesen sich lediglich auf diesem Wege zu der geforderten Liquidität durchgerungen habe. Die Lösung des Bankproblems duldet aber keinen allzu langen Aufschub mehr. Das beweist die bedenkliche Verschlechterung des Reichsbankstatus in den letzten Jahren.

Die Illiquidität der Privatbanken ist allmählich immer mehr gewachsen. Den ungeheuren Summen täglich kündbarer Depositen, die sich bei den Banken konzentrieren, stehen leicht realisierbare Aktiven nur in sehr viel geringerem Maße gegenüber, so daß die Banken namentlich zu den Quartalsterminen, wenn der Verkehr ihnen einen erheblichen Teil der Depositen abfordert und überdies der Quartalskreditbegehr auf sie einstürmt, gezwungen sind, den Kredit der Reichsbank in hohem Maße in Anspruch zu nehmen, um zahlungsfähig zu bleiben. Diese Ausnützung der Reichsbankmittel durch die Privatbanken hat des öfteren schon unser Noteninstitut bis hart an die Grenze seiner Leistungsfähigkeit gedrängt. Wenn daher nicht bald ein Weg zur Besserung dieser Zustände gefunden wird, dann wird die Reichsbank schließlich der gesetzlichen Verpflichtung der Dritteldeckung für ihren Notenumlauf nicht mehr genügen können. Dieser Zeitpunkt aber dürfte kaum in so weiter Ferne zu suchen sein wie die Möglichkeit einer ausreichenden Liquidmachung unseres Bank- und Kreditsystems durch das Erziehungsmittel der Zwischenbilanzen.

Solche Erwartungen hat die Reichsbank wohl auch nie in die Publikation von Zweimonatsausweisen gesetzt. Sie mag wohl in ihnen ein Mittel erblicken, die Banken auf die gröbsten Schönheitsfehler ihrer Bilanzen hinzuweisen, sicherlich aber kein Allheilmittel für die immer wiederkehrenden Nöte unseres Geld- und Kredithaushalts.

Das hat die Reichsbankverwaltung bewiesen, als sie sich im verflossenen Sommer zu der viel besprochenen Restriktivmaßnahme der Lombardverteuerung entschloß. Das hat der Reichsbankpräsident bewiesen, als er unlängst — so berichteten die Zeitungen — mit den Mitgliedern der sogenannten Stempelvereinigung in Verbindung getreten ist, um ihnen gewisse Wege anzudeuten, auf denen die Banken dem Ziel einer Reform des Kreditsystems im Sinne der Herbeiführung einer höheren Liquidität näherkommen könnten.

Was zunächst die Lombardverteuerung an den Quartalsterminen anbetrifft, so soll sie nach dem Urteil eines großen Teiles der Fachpresse ohne sichtbaren Erfolg geblieben sein. Eine Entlastung der Reichsbank war auch kaum von ihr zu erwarten. Denn diese Maßnahme verschloß oder erschwerte dem Verkehr ja lediglich den Zugang zu einer der von ihm gesuchten Kreditquellen, ließ ihm aber die andere, den Wechseldiskontkredit, frei. Die Ausweise der Reichsbank seit dem Inkrafttreten der Lombardverteuerung beweisen, daß Banken und Publikum den Lombardkontoren der Notenbank fast ganz ferngeblieben sind, dafür aber ihre Diskontschalter umso eifriger aufgesucht haben. Von nachdrücklicher Wirkung hätte die Maßnahme nur dann werden können, wenn die Verteuerung

[1]) Die am 30. März d. J. im Reichsanzeiger erschienene erste Zusammenstellung dieser Art umfaßte die Bilanzen von insgesamt 90 Instituten.

des Reichsbankkredits zu den Quartalsschlüssen gleichmäßig das Lombard- und das Diskontgeschäft umfaßt hätte. Freilich hätte eine solche Maßnahme bedenkliche Folgen haben können; hätte sie doch die Verhängung einer allgemeinen Kreditverteuerung über ganz Deutschland bedeutet. Sie würde alle Kreditnehmer gleichmäßig betroffen haben, diejenigen, die auf solider und finanziell gesunder Grundlage fußend den Kredit lediglich zur Ermöglichung des Umschlags ihrer vorübergehend gebundenen Betriebsmittel gebrauchen, ebenso wie solche, die dauernd mit Hilfe von Kredit ihr finanzielles Unvermögen zu verdecken suchen, oder solche, die den Kredit zu spekulativen Unternehmungen ausnutzen, an denen die Volkswirtschaft kein Interesse haben kann. Durch eine derartig umfassende Kreditrestriktion seitens der Reichsbank würden allerdings manche ungesunden Elemente aus dem Kreditverkehr ausgeschaltet, andererseits aber auch leistungsfähige Glieder unserer wirtschaftlichen Gemeinschaft in der Entfaltung und Nutzung ihrer gesunden Kräfte gehemmt und eventuell gefährdet werden. Denn unter solchen Umständen würde auch der legitime Zahlungsmittelbedarf nicht voll befriedigt werden können, ein Zustand, durch den der Geldmarkt leicht in krisenähnliche Bedrängnis gestürzt werden könnte. Die beste Reform aber ist auf allen Gebieten menschlicher Tätigkeit immer diejenige, die keinen lebensfähigen Keim berührt, sondern nur die Schädlinge vernichtet. So auch im Bankwesen: Die Idealreform würde diejenige sein, die die erstrebte Liquidität unseres Bankwesens lediglich durch die Ausschaltung des illegitimen Kreditbegehrs erreichen würde, ohne die schaffende Volkswirtschaft auch nur vorübergehend zu stören. Diese Idealreform aber dürfte kaum im Bereiche der Möglichkeit liegen.

Da nun die Reichsbank bis jetzt davon abgesehen hat, der Lombardverteuerung die ergänzende Diskontverteuerung folgen zu lassen, so hat man sich damit abgefunden, in der Lombardmaßnahme bloß eine ernste Warnung seitens der Reichsbankverwaltung zu erblicken, eine Warnung, die dem *laisser aller* der Banken ein Ende machen sollte, die den Gedanken nahelegen muß, daß die Reichsbank die Mittel und die Macht in Händen hat, die Besserung ihrer Position, die für sie ein unabweisbares Lebensbedürfnis ist, wenn es sein muß, auch ohne Unterstützung der Banken durch rigorose Maßnahmen zu erreichen. Diese Interpretation der Lombardverteuerung dürfte den Intentionen des Reichsbank-Direktoriums indes nicht voll entsprechen. Mag diese Maßnahme einerseits auch als eine handgreifliche Warnung beschlossen worden sein, so sind sicherlich andererseits doch noch realere Zwecke mit ihr verfolgt worden. In erster Linie kam es der Reichsbank wohl darauf an, wie auch ein anscheinend gut unterrichteter Artikel im „Berliner Tageblatt“[1]) erklärt hat, die vorgeschriebene Deckung ihres Notenumlaufs durch Wechsel, die schon einmal nur noch um 136 Mill. M von der gesetzlichen Grenze entfernt war, sicherzustellen. Ferner sollen wohl auch die Banken durch die Erschwerung des bisher so bequem zu handhabenden Auskunftsmittels des Lombardkredits gezwungen werden, künftighin vorsichtiger und besser für ihren Terminbedarf zu disponieren. Beide Zwecke sind in der Tat auch mit wachsendem Erfolg erreicht worden.

Daß die Reichsbank gleichwohl von der Notwendigkeit weiterer Maßnahmen überzeugt ist, geht daraus hervor, daß der Reichsbankpräsident nunmehr den Privatbanken, die sich zu einer eigenen Initiative bis jetzt nicht haben bewegen lassen, anscheinend mit nicht mißzuverstehender Deutlichkeit Vorschläge zur Einleitung der Bankreform gemacht hat.

Die erste Folge der Besprechungen zwischen dem Reichsbankleiter und den Vertretern der Berliner Banken, über die detaillierte Gerüchte sofort in die Presse gelangt sind, war eine ziemlich starke Erregung in den beteiligten Kreisen, die ohne Zweifel von der Baissepartei der Börse noch geschürt worden ist.

Als die Wellen der Beunruhigung am höchsten gingen, da erschien im Bankarchiv (Jahrgang XI, Nr. 12) als vierter und letzter Abschnitt einer Serie von Artikeln mit dem gemeinsamen Titel „Diskontpolitik“ ein Aufsatz aus der Feder des Geheimen Oberfinanzrats Dr. von Lumm, eines Mitgliedes des Reichsbank-Direktoriums. Diese Abhandlung brachte die Nutzanwendung der vorangegangenen rein theoretischen Erörterungen über die Grundzüge der Diskontpolitik auf die gegenwärtigen deutschen Verhältnisse und gleichzeitig Klarheit über die Absichten des Reichsbankpräsidenten, die bisher ja nur Gegenstand vertraulicher Besprechungen gewesen und daher für die breitere Öffentlichkeit noch nicht festgelegt worden waren.

Mit dieser Publikation, die allgemein in Anbetracht der amtlichen Qualität ihres Verfassers als eine authentische Äußerung der Reichsbankverwaltung angesprochen wird, und die in den Kreisen der Praktiker ebenso wie in denen der Wissenschaft begreifliches Aufsehen erregt hat, ist die Frage der Reform unseres Bankwesens in eine neue Phase getreten. In den wenigen Wochen, die seit dem Erscheinen dieser Abhandlung verstrichen sind, hat sich bereits eine ansehnliche Literatur um sie gruppiert, hat eine Diskussion der schon so lange schwebenden Reformfrage eingesetzt, von der man sicherlich Gutes erwarten kann. Vertreter und Parteigänger der Privatbanken nehmen ebenso eifrig an ihr teil wie deren Gegner und mehr oder weniger objektive Publizisten. Selbst in den Tagen der Bankenquete hat das deutsche Bankproblem nicht so sehr im Vordergrunde des Interesses gestanden wie heute dank den Anregungen von Lumms.

So hat es den Anschein, als nähere sich das Problem schließlich doch seiner Lösung, als habe der letzte Gang des stummen Kampfes zwischen Reichsbank und Privatbanken — man kommt um dieses harte Wort angesichts des Verhaltens der

[1]) Nr. 617 vom 4. Dezember 1911.

Privatbanken gegenüber den Mahnungen und Wünschen des Reichsbankpräsidenten nicht gut herum — nun endlich begonnen. Es würde verfrüht sein, schon jetzt das Fazit der Diskussion beurteilen zu wollen, da sie noch nicht abgeschlossen ist, da insbesondere diejenigen, die die Sache der Privatbanken vertreten, bis jetzt noch nicht ihr letztes Wort gesprochen haben dürften.

II.

Der Aufsatz von Lumms gibt zunächst die historischen Voraussetzungen für das Bedürfnis nach einer Reform unseres Banksystems. Er gibt einen Überblick über die Ursachen und die Wirkungen der Komplikationen, die sich aus der Entwicklung unserer Bankorgane und der raschen Ausdehnung unserer Volkswirtschaft ergeben haben. Er schildert die Mängel der gegenwärtigen Zustände und leitet aus ihnen die Notwendigkeit einer Reform ab, die wohl auch heute von keiner Seite mehr ernsthaft negiert wird. Nicht nur in der prekären Situation der Reichsbank, der zunehmenden Verschlechterung ihres Status, die die Möglichkeit einer Kollision mit den Deckungsvorschriften des Bankgesetzes nahelegt, sieht von Lumm einen zwingenden Grund zur Anbahnung von Verbesserungen, sondern ebenso sehr in der Lage der Kreditbanken, deren Elastizität sich gleichfalls ständig verringert hat. Die zunehmende Konkurrenz der in den letzten Jahrzehnten rapide vermehrten Privatbanken hat nach seiner Ansicht die Expansion unserer Industrie beschleunigt und damit die Banken zu Investierungen verleitet, die im Interesse unserer nationalen Zahlungsbereitschaft zu weit gehen. Andererseits sei durch die Zusammenballung der großen, infolge der Konzentrationsbewegung im Bankgewerbe ständig wachsenden Kapitalkomplexe in den Händen großer Bankkonzerne der Einfluß des Zentralnoteninstituts auf den Geldmarkt mehr und mehr geschwächt worden, so daß der Reichsbank die Möglichkeit genommen sei, in ausreichender Weise für die notwendige Mäßigung in der wirtschaftlichen Expansion des Landes Sorge zu tragen. Hieraus ergeben sich zwei Forderungen, die Einschränkung der Kreditüberspannung, die gegenwärtig in Deutschland herrscht, und die Wiederherstellung des Einflusses der Reichsbank auf den Geldmarkt. Der unparteiische Leser der Lummschen Arbeit wird hiernach den Eindruck gewinnen, daß kein kleinliches selbstisches Interesse, das man ihr verschiedentlich vorgeworfen hat, die Reichsbank leitet, wenn sie Reformen fordert, sondern das Verlangen nach Kautelen für eine gesunde Weiterentwicklung unserer Volkswirtschaft. Die Kräftigung ihrer eigenen Position ist nur eine dieser Kautelen.

Ist hiermit die Tendenz jener offiziösen Veröffentlichung im Bankarchiv angedeutet, so soll im folgenden auf die Einzelheiten des in ihr enthaltenen Reformplanes eingegangen werden.

1. Die Kreditüberspannung kommt, wie von Lumm ausführt, einmal in einer ungesunden Steigerung der Spekulation auf Kredit zum Ausdruck und ferner in dem „übermäßigen Anwachsen der namentlich durch die Großbanken vielfach gewährten ausgedehnten Kredite zum Zwecke der Gründung neuer Unternehmungen und zwar sowohl auf dem Gebiete der Industrie als auch auf dem Grundstücks- und Baumarkte zur Stützung von Bodentransaktionen und Errichtung von Bauten, wie Warenhäusern und Vergnügungslokalen, Unternehmungen, die zum Teil einen stark spekulativen Charakter haben". Schließlich erinnert der Verfasser an die fortgesetzte Steigerung des Akzeptumlaufs. Dabei ist natürlich zu bedenken, daß der Akzeptumlauf zu einem Teil eben jene zuvor erwähnten Kredite darstellt.

Die Mittel, die von Lumm den Kreditbanken zur Eindämmung der Kreditüberspannung anempfiehlt, sind folgende:

Zur Verringerung der Börsenspekulationskredite sollen die Banken im Wege gegenseitigen Übereinkommens künftighin höhere Einschüsse von ihrer spekulierenden Klientel verlangen. Eine Ermäßigung der von der Börse ausgehenden, gegen die Reichsbank gerichteten Ansprüche zu den Terminen könne auch dadurch herbeigeführt werden, daß die Lieferungstage nach dem Beispiel fremder Börsen vom Ultimo auf andere Tage verlegt würden.

Dieser letzte Vorschlag ist bereits im Juni 1911 vom Verein für die Interessen der Fondsbörse zu Berlin dem Berliner Börsenvorstand unterbreitet worden. Da der Antrag jedoch auf den Widerstand der Großbanken stieß, hat der Börsenvorstand seine Entscheidung einstweilen hinausgeschoben. Es ist merkwürdig, daß die Großbanken sich selbst einer solchen Reform gegenüber, die für sie höchstens die Bedeutung einer formalen Änderung des börsenmäßigen Verkehrs haben kann, ablehnend verhalten. Die Motivierung dieser Stellungnahme, daß nämlich bei einer Verlegung der Liquidationstage die Geldversorgung nicht erleichtert, sondern erschwert werden würde, indem außer dem Monatsschluß noch ein weiterer Zahlungstermin geschaffen werde [1]), ist nicht stichhaltig. Die erforderlichen Liquidationsgelder müssen sich ebenso leicht am 15. oder 20. eines Monats wie an dessen Ultimo beschaffen lassen, und die Verschiebung der Ultimoliquidation auf einen stilleren Tag muß eine Verringerung der Ultimoumsätze zur Folge haben. Ob freilich der Anteil der Ultimoliquidationsposten an den Quartalsanspannungen der Reichsbank überhaupt von nennenswerter Bedeutung ist, ist eine andere Frage. Von Zufälligkeiten abgesehen, liegt kein Grund vor, weshalb die Ultimoliquidation am Vierteljahrsschluß größere Summen beanspruchen sollte als an einem gewöhnlichen Monatsende. Und an den Letzten der Monate, die nicht gleichzeitig ein Quartal beschließen, pflegt der Reichsbankstatus keine Symptome einer nennenswerten oder gar bedenklichen Anspannung, die man auf die Bedürfnisse der Börse zurückführen könnte, zur Schau zu tragen. Immerhin haben sich die

[1]) Volkswirtschaftliche Chronik für das Jahr 1911. (Abdruck aus den Jahrbüchern für Nationalökonomie u. Statistik) S. 520.

Banken hier eine Gelegenheit, kostenlos ihren guten Willen zu beweisen, entgehen lassen.

Die andere Forderung nach höheren Einschüssen bei Börsenspekulationskrediten ist ohne Zweifel berechtigt und trägt die Gewähr für eine Verringerung des Börsenkreditgeschäfts derjenigen Banken in sich, die sich zu diesem Übereinkommen bereitfinden. Freilich wird die Folge — auch Herr von Lumm rechnet mit dieser Möglichkeit — eine teilweise Ableitung der Spekulationssucht in die Geschäftsräume der Remisiers und Winkelbankiers sein. Ist dem Verfasser darin auch Recht zu geben, daß die Banken, insbesondere die Großbanken diese Verringerung ihres Geschäftes leicht verschmerzen könnten, so tritt er doch in die Erörterung der anderen Seite der Frage, der volkswirtschaftlichen Schäden, mit denen eine solche Entwickelung verknüpft sein würde, leider nicht ein. Es darf nicht verkannt werden, daß die Spekulation, solange sie überhaupt existiert, in den Händen solider größerer Banken immer am besten aufgehoben ist.

Läßt sich die Börsenspekulation auch im Wege der Verabredung fester Kreditmaxime eindämmen, für die Reduzierung der Überspannung des industriellen und merkantilen Kredits gibt es kein Rezept. Darum beschränkt sich von Lumm darauf, den Banken die allmähliche Zurückführung der hypertrophisch angeschwollenen Kreditkonten in etwas engere und gesundere Grenzen sowie größere Vorsicht bei der Eingehung neuer Verbindungen eindringlichst anzuraten. Ob diese Mahnung, die als ein nachdrücklicher Widerhall der zahlreichen Warnungen des Reichsbankpräsidenten aufzufassen ist, Erfolg haben wird, hängt einzig und allein von dem volkswirtschaftlichen Gewissen der Banken ab. Und gerade kleineren Banken, die mitten im ernstesten Konkurrenzkampf stehen, wird die Befolgung dieses Rates sicherlich manche Schwierigkeit bereiten.

Eine bestimmter umgrenzte Maßnahme, deren Durchführung wenn auch nicht zu kontrollieren, so doch leichter zu überblicken ist, empfiehlt von Lumm den Banken zur Einschränkung des maßlos ausgedehnten Akzeptumlaufs. Sie geht von dem Grundgedanken jeder Bankpolitik aus, der die Verteuerung des Kredits erheischt, sobald die Kreditnachfrage das Maß der aktiven Kreditfähigkeit überschreitet. Durch eine Erhöhung der Akzeptprovisionen, so meint von Lumm, die freilich die Mehrzahl der Banken verabreden müßte, lasse sich die bedenkliche Vermehrung der reinen Finanzakzepte hintanhalten. Dieser Vorschlag hat um so mehr für sich, als durch ein solches Übereinkommen der auf legitimen Warenumsätzen beruhende Akzeptkredit, dessen sich namentlich der Auslandshandel gern bedient, nicht berührt zu werden braucht. Freilich wird die Scheidung der Begriffe Legitimität und Illegitimität auch hier wieder von der Dehnbarkeit des volkswirtschaftlichen Gewissens der einzelnen Bank abhängen. Einer allgemeinen Verteuerung des Bankakzeptes aber würde im Interesse unseres Außenhandels zu widerraten sein.

2. Die weiteren Vorschläge des Verfassers zielen auf die Stärkung des in letzter Zeit sehr zurückgegangenen Einflusses des deutschen Zentralnoteninstituts auf den Geldmarkt ab.

Die Verschiebung in der Stellung der Reichsbank am Geldmarkt ergibt sich folgerichtig aus der historischen Entwickelung des deutschen Bankwesens. Früher, als Deutschland noch arm an privaten Banken war, stand die Reichsbank in engerer, direkter Fühlung mit Handel und Industrie. Mit dem Emporstreben dieser fanden mehr und mehr private Kreditbanken Beschäftigung, die sich später zu großen Kapitalbesitzgemeinschaften zusammenschlossen. Durch die ihnen immer reichlicher zuströmenden Mittel sowie ein geringeres Maß volkswirtschaftlicher Pflichten unabhängiger und beweglicher als das Noteninstitut, sind sie besser als dieses geeignet, die direkte Kreditversorgung des Landes zu übernehmen. Dieser Aufgabe haben sie sich, sicherlich in bester Absicht, hingegeben, ohne immer das Erfordernis der eigenen Liquidität zur Richtschnur zu nehmen. Die drängenden, entwickelungsreifen Kräfte des Landes verlangten Bankkredit in ausgiebigem Maße, und die Banken haben ihn mit vollen Händen gegeben, immer in dem sicheren Gefühl, die Reichsbank als letzte Kreditquelle hinter sich zu haben. So wurde unsere Industrie groß, unsere privaten Kreditbanken illiquid und die Reichsbank mehr und mehr indirekte Kreditgeberin, d. h. Bank der Banken. Gerade durch diese Wandlung der direkten in mittelbare Beziehungen des Noteninstituts zu den tätigen Erwerbskreisen, eine Evolution, die wohl jedes aufblühende Wirtschaftsgebiet erleben muß, werden Stellung und Aufgaben der Notenbank wesentlich kompliziert. So auch bei der Reichsbank. Während sie früher mit einer Änderung ihres Diskontsatzes die Zinssätze des ganzen Landes änderte und dadurch auf das Tempo der gesamten merkantilen Tätigkeit hemmend oder beschleunigend wirken konnte, gibt es heute in Zeiten, in denen der Verkehr nicht gezwungen ist, auf die Mittel der Reichsbank in größerem Umfange zurückzugreifen, mächtige Gruppen von Geldgebern, die ihre Zinssätze ohne Rücksicht auf den offiziellen Bankdiskont fixieren können. Das beweisen die großen Differenzen, die zeitweise zwischen letzterem und den Börsenzinsraten bestehen. Treten solche Spannungen ein, dann fehlen der Notenbank die Mittel, zur Erhaltung der wirtschaftlichen Integrität sowie im Interesse der Goldreserven des Landes und der Stabilität der Valuta die Entwickelung des Geldmarktes zu beeinflussen.

Diesem Übelstand wünscht von Lumm dadurch abgeholfen zu sehen, daß die Banken untereinander bindende, die Festsetzung ihrer Zinssätze angehende Vereinbarungen treffen. So sollen sie bei der Fixierung der Privatdiskontsätze im freien Markt wie an der Börse nicht unter einen gewissen, in Anlehnung an den

jeweiligen Bankdiskont zu normierenden Satz heruntergehen. Ebenso sollen sie für die Depositen und die sonstigen fremden Gelder ganz allgemein niedrigere Zinsen als bisher bewilligen. Und schließlich heißt er auch die Zahlung zu hoher Zinsen für ganz vorübergehend aus dem Auslande herangezogene Gelder nicht gut.

Es leuchtet ein, daß die niedrigere Bemessung der von den Banken zu zahlenden Zinsen den Zwang zur Erzielung einer hohen Verzinsung mit den den Kundeneinlagen gegenüberstehenden Anlagen verringern würde. Schon dadurch aber wäre die Möglichkeit einer qualitativen Besserung der Anlagen der Banken und folgerichtig auch einer Besserung ihrer Gesamtliquidität gegeben. Man darf aber nicht verkennen, daß gerade der Erfüllung dieser Forderungen erhebliche Schwierigkeiten entgegenstehen. Wenn einige Banken — und ihre Gesamtheit wird sich ja freiwillig nie dazu verstehen — sich verpflichten wollten, durchweg niedrigere Depositenzinsen zu berechnen, so müßten sie die Konkurrenz der übrigen und damit eine ansehnliche Schwächung ihres Depositengeschäfts befürchten. Die Bindung an einen Maximalzinssatz für Auslandsgelder aber könnte unter Umständen und zu Zeiten eine Isolierung des heimischen Marktes zur Folge haben.

Auf die Fixierung des Privatdiskonts freilich haben die Banken wohl einen erheblichen Einfluß, soweit nicht zwingende Rücksichten auf die Lage des internationalen Geldmarktes für seine Höhe ausschlaggebend sind. Die Forderung der Reichsbank könnten sie — natürlich nur innerhalb dieser Grenzen — mit Leichtigkeit erfüllen, wenn sie nur mit der Möglichkeit zu rechnen gewillt wären, ganz vorübergehend mäßige Beträge zinslos ruhen zu lassen für den Fall, daß wirklich einmal ihre Macht zur Festsetzung des Privatdiskonts innerhalb der verabredeten Grenzen nicht ausreichen sollte. Um größere Summen und längere Zeiten kann es sich dabei niemals handeln, da der Geldmarkt die privaten Kreditbanken als Geldgeber heute nicht mehr entbehren kann.

Wenn die Banken alle die angeführten Vorschläge berücksichtigen würden, dann würde, wie Herr von Lumm annimmt, ganz von selbst eine Stärkung ihrer Barreserven herbeigeführt, die sie in den Stand setzt, in höherem Maße als bisher aus eigener Kraft ihre Verbindlichkeiten jederzeit zu erfüllen. Das Maß der Vergrößerung der Barreserven der Banken läßt sich natürlich im voraus nicht beurteilen. Es ist abhängig von dem Maß der Krediteinschränkungen, diesen aber selbstverständlich nicht adäquat; denn mit jeder Geldeinheit lassen sich eine ganze Reihe von Krediten darstellen. Immerhin muß durch die Verkleinerung des Kreditgebäudes bei gleichzeitiger ökonomischer Verwendung des baren Geldes im Zahlungsvermittelungsverkehr und bei weiterem sorgsamen Ausbau der Bargeld ersparenden Zahlungsmethoden ein gewisses Quantum von Zahlungsmitteln im Verkehr entbehrlich werden und einen Zuwachs der Barreserven der Banken darstellen.

Diese vergrößerten Barreserven können, wie von Lumm ausführt, entweder von den Banken selbst thesauriert oder aber durch Abgabe an das Zentralnoteninstitut in Giroguthaben umgewandelt werden. Diesem letzteren Weg gibt von Lumm mit Recht den Vorzug; denn für die Privatbanken sind Barbestände und Giroguthaben bei der Reichsbank völlig gleichwertige Aktiven. Im Interesse der Volkswirtschaft aber ist die Umwandlung der Kassenbestände der Banken in Forderungen an das Noteninstitut unbedingt vorzuziehen, weil damit ohne weiteres dessen Entlastung verbunden ist. Die Einzahlung der überschüssigen Barmittel der Privatbanken auf Girokonto muß entweder eine Verringerung des Notenumlaufs oder eine Mehrung des Barvorrats der Reichsbank zur Folge haben. Der Teil dieser Barreserven aber, der in den Barvorrat der Notenbank übergeht, würde deren Elastizität steigern und dadurch in einer vermöge des Notenprivilegs potenzierten Weise der Volkswirtschaft bei Bedarf zugute kommen. Den Privatbanken aber würden die Reserven nicht entzogen sein, da sie jederzeit in der Lage wären, über ihre Giroguthaben zu verfügen. Erstattet dann die Reichsbank diese in knappen Zeiten notwendig werdenden Rückzahlungen an die Banken — auch für denjenigen Teil, der seinerzeit in zur Notendeckung geeigneten Barmitteln eingezahlt worden war — in Banknoten, dann tritt die Privatbank vorübergehend wieder in den vollen Genuß und das volle Verfügungsrecht ihrer Reserven ein, während die Reichsbank infolge ihres verstärkten Barvorrats gleichwohl leistungsfähiger bleibt, als sie vor der Einzahlung der Reserven war.

Daß somit durch die Schaffung solcher bei der Reichsbank zu deponierender Barreserven der gesamten deutschen Volkswirtschaft gedient wäre, steht außer Zweifel. Welche Summen barer Zahlungsmittel der Verkehr infolge der Reduktion der Kreditüberspannung zu entbehren vermag, kann nur ein praktischer Versuch lehren.

III.

Es liegt auf der Hand, daß die Durchführung der im vorstehenden erörterten Reformvorschläge der Reichsbank, die durch den Mund des Herrn von Lumm zur öffentlichen Diskussion gestellt worden sind, auf manche praktische Schwierigkeit stoßen würde. Auf solche Schwierigkeiten hat denn auch die Kritik, die sich über den Lummschen Aufsatz im Bankarchiv sofort erhoben hat, mehrfach hingewiesen. Damit wird die Reichsbankverwaltung wohl von vornherein gerechnet haben. Es ist ja auch bekanntlich sehr viel leichter, fremde Anregungen für unbrauchbar zu erklären, als eigene brauchbare zu geben.

Nun muß aber jeder vorurteilsfreie Leser jener offiziösen Äußerung im Bankarchiv den Eindruck gewinnen, daß es dem Verfasser fernliegt, der privaten Bankwelt in inoffizieller Form neue Gesetze diktieren zu wollen. Wenn man auch zu der Annahme neigt, daß der Inhalt der Publikation sich

mit den Wünschen und Plänen des Bankpräsidenten deckt, so muß man logischerweise ihrem Inhalt auch das entnehmen, daß der Herr Bankpräsident keinen Zwang auszuüben, sondern nur Anregungen zu geben im Sinne hat. Gerade der Umstand, daß seine Pläne der Öffentlichkeit im Rahmen einer wissenschaftlichen Abhandlung übergeben worden sind, läßt erkennen, daß der Reichsbankverwaltung die wissenschaftliche Kontroverse über die diffizile Frage der Bankreform nicht unwillkommen ist.

Die Diskussion über das dringliche Problem, der sich das öffentliche Interesse in hohem Maße zugewandt hat, mag sichten und klären, wenn nötig verwerfen und Neues bringen. Die Hauptsache bleibt, daß das Reformwerk gefördert wird.

Wie weit die gegen die Lummschen Vorschläge erhobenen Einwände stichhaltig sind, muß sich ja erweisen. Sind einige unter ihnen unwiderleglich, dann kann man wohl annehmen, daß der Reichsbankpräsident Gegenvorschlägen nicht unzugänglich sein wird.

Das gerade ist ja das Erfreuliche an diesem Appell an die Öffentlichkeit, daß er eine energische Sprache, die keinen Widerspruch duldet, nur führt bei dem Nachweis der Notwendigkeit einer Reform, daß er aber sofort in einen lediglich beratenden Ton verfällt, sobald es sich um das Wie der Reform handelt. Alle Mittel zur Besserung der gegenwärtigen Verhältnisse sind der freien Initiative der Banken anheimgegeben; ihre Auswahl soll ihnen ausdrücklich überlassen bleiben. Es wäre daher zu wünschen, daß die Kontroverse sich nicht in einer Kritik erschöpft, sondern nötigenfalls Gegenvorschläge zeitigt.

Ohne die Überwindung von Hindernissen wird das Reformwerk weder in Angriff genommen noch beendet werden können. Darum darf man nicht vor jeder Schwierigkeit, die sich bei der Erwägung der Reformwege herausstellt, zurückschrecken. Gewiß, die gesamten Lummschen Anregungen lassen sich damit zurückweisen, daß man auf die Schwierigkeit hindeutet, alle oder doch den größten Teil der deutschen Banken zu einem gemeinsamen Vorgehen im Sinne von Lumms, das einen gewissen Altruismus zur Voraussetzung hat, zu veranlassen. Sollte aber diese Schwierigkeit tatsächlich so unüberwindlich sein? Die Macht und der Einfluß der Großbanken ist infolge der fortgesetzten Aufnahme größerer und kleinerer Provinzinstitute in ihre Interessenkreise viel größer, als der oberflächliche Beobachter erkennen kann. Wenn jene Großen die Gesamtheit der konzernierten Institute zu gemeinsamem Vorgehen zwingen, dann kann kein sonderlich großer und vor allen Dingen machtvoller Teil des deutschen Bankwesens renitent bleiben. Auch die übrigen, bisher selbständigen Institute werden schließlich aus naheliegenden Gründen darauf Bedacht nehmen müssen, dem Beispiel der anderen zu folgen und ihre Liquidität im Interesse der Beurteilung durch das Publikum auf eine ähnliche Höhe zu bringen wie jene anderen.

Setzen aber die Banken den erörterten Anregungen ein prinzipielles „Unmöglich" entgegen, ohne ihrerseits andere, zu den gleichen Zielen führende Wege freiwillig zu beschreiten, dann negieren sie damit überhaupt die Möglichkeit, eine Besserung unseres Bank- und Kreditsystems im Wege der privaten Initiative der Kreditbanken zu erreichen, dann rufen sie selbst das Gespenst eines Depositengesetzes zum Leben, vor dem unsere Volkswirtschaft zweifellos besser bewahrt bliebe.

Post und Adressat.

Von Hermann Rehm, Straßburg i. E.

In einer Stadt, sagen wir Emden, betreibt ein Herr Leo Pechstein ein Speditionsgeschäft. Gründer war sein Urgroßvater Louis Pechstein. Die Firma lautet L. Pechstein und steht als solche im Handelsregister. Ein Herr Ludwig Pechstein eröffnet nun in Emden ein großes Restaurant. Als Vollkaufmann muß er eine Firma annehmen. Er wählt die Firma Ludwig Pechstein. Der Registerrichter erblickt darin eine genügende Unterscheidung. Sie wird daher eingetragen. Selbstverständlich steht ferner gemäß Gewerbeordnung § 15a am Eingange des Restaurants in deutlich lesbarer Schrift: Ludwig Pechstein.

Es begegnet nun bald, daß ein für den Restaurateur bestimmter Brief mit der Adresse „Herrn L. Pechstein, Emden" von der Post Herrn Leo Pechstein ausgehändigt wird. Der Restaurateur beschwert sich darüber. Das Postamt erklärt daher, Postsendungen, die nur die Adresse „Herrn L. Pechstein, Emden" tragen, von nun an als unbestellbar behandeln zu müssen. Sie könne davon nur Abstand nehmen, wenn 1. der Gastwirt eine mit beglaubigter Unterschrift versehene Erklärung abgebe, daß er mit der Aushändigung aller an „Herrn L. Pechstein" gerichteten Sendungen an die Firma L. Pechstein einverstanden sei, 2. die Firma L. Pechstein sich verpflichtet, der Postverwaltung für den Schaden aufzukommen, der ihr etwa aus der Aushändigung solcher Sendungen an sie erwachse.

Der Spediteur Leo Pechstein glaubte sich durch diese Entscheidung in seinen Rechten verletzt. Er wendete ein: der Restaurateur sei nach HGB. § 17 verpflichtet, in seinem Geschäfte mit Ludwig Pechstein zu zeichnen; es sei ihm verboten, im Geschäfte seine Unterschrift mit L. Pechstein abzugeben; auf diese Unterschrift im Geschäftsbetriebe besitze er — Leo Pechstein — den ausschließlichen Anspruch. Das ist alles richtig, aber daraus folgt nicht, daß die Post Sendungen mit der Aufschrift „Herrn L. Pechstein, Emden" dem Leo Pechstein aushändigen muß und Ludwig Pechstein wegen solcher Aushändigung sich nicht beschweren darf.

Die Verpflichtung, die sich für andere aus dem ausschließlichen Rechte des Leo Pechstein an seiner Firma ergibt, geht nur dahin, daß andere den Gebrauch dieser Firma zu unterlassen haben, nicht dahin, daß andere nur an diese Firma aushändigen dürfen. Das ausschließliche Firmenrecht bedeutet

lediglich: der Inhaber allein darf diese Firma gebrauchen; nicht gibt es einen Anspruch auf Aushändigung. Es wird verletzt nur durch unbefugten Gebrauch, nicht durch Nichtaushändigung. § 37 des HGB. sagt lediglich: „Wer in seinen Rechten dadurch verletzt wird, daß ein anderer eine Firma unbefugt gebraucht, kann von diesem die Unterlassung des Gebrauchs der Firma verlangen". Wenn Ludwig Pechstein von der Post fordert, daß sie Briefe mit der Adresse „Herrn L. Pechstein, Emden" an Herrn Leo Pechstein nicht aushändigt, so ist damit nicht gesagt, daß er gerade die Firma L. Pechstein gebraucht, sondern ebensogut kann sein, daß er seinen Familiennamen L. Pechstein gebraucht. § 30 bestimmt nicht, daß niemand mit seinem Privatnamen L. Pechstein, sondern nur, daß keine weitere „Firma" L. Pechstein heißen darf.

Von der Post ist es selbstverständlich, daß sie die Firma L. Pechstein nicht gebraucht, sie weigert sich nur an die Firma L. Pechstein auszuhändigen. Dazu ist sie unter allen Umständen berechtigt. Aus dem Postfrachtgeschäft entstehen Rechte und Pflichten nur zwischen Post und Absender. Der Empfänger hat kein Recht auf Aushändigung. Nach der Postordnung § 4 hat der Absender in der Aufschrift den Empfänger deutlich und so bestimmt anzugeben, daß jeder Ungewißheit vorgebeugt ist. Nur dann hat sogar der Absender ein Recht darauf, daß die Post die Sendung an den von ihm bezeichneten Adressaten ausliefert. Die Post darf daher Sendungen mit der Aufschrift Herrn L. Pechstein als unbestellbar behandeln und an den Absender zurückgehen lassen, weil bei der Aufschrift Herrn L. Pechstein, Emden, zweifelhaft ist, welcher L. Pechstein gemeint ist, also derjenige, der Empfänger sein soll, am Bestimmungsort nicht zu ermitteln ist (Postordnung § 45). Der Sendung läßt sich nicht äußerlich ansehen, welcher Herr L. Pechstein gemeint ist.

Weil nun der Absender ein Recht auf Aushändigung an den Empfänger besitzt, kann Leo Pechstein die Auslieferung von Sendungen an seine Firma nur dann sicher erreichen, wenn er seine Kunden ersucht, etwa durch Bitte am Briefkopf, alle Sendungen an ihn mit der Aufschrift „an die Firma L. Pechstein" oder „an Herrn L. Pechstein, Auricherstraße" zu versehen.

Kaufmännische doppelte Buchführung in einer kommunalen Verwaltung.

Von Otto Seipp, Darmstadt.

Die Frage, ob es zweckmäßig sei, im Gemeinderechnungswesen an Stelle der zur Zeit wohl durchweg gebräuchlichen kameralistischen Buchführung die kaufmännische, und zwar die sogenannte doppelte Buchhaltungsmethode einzuführen, ist gerade in letzter Zeit öfters erörtert worden. Die Schwierigkeit einer befriedigenden Beantwortung scheint mir vorwiegend darin ihren Grund zu haben, daß es nicht viele Praktiker gibt, die beide Systeme in allen ihren Grundzügen und Einzelheiten so genau kennen, um zu einer zutreffenden Vergleichung berufen zu sein. Der eine hat sich als Kaufmann an die doppelte Buchhaltung gewöhnt und findet im Vergleich zu den auf dieser Grundlage aufgestellten Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen die in den Rechenschaftsberichten der Städte enthaltenen Rechnungsablagen unübersichtlich und zu schwer verständlich, während umgekehrt der städtische Rechnungsbeamte die gleichen Einwendungen gegen die kaufmännische Methode zu erheben pflegt. Es ist durchaus verständlich, wenn jede Gruppe an dem Glauben festhält, sich einer vorzüglichen Methode zu bedienen; diese Tatsache spricht zugleich dafür, daß beide Arten gut sein müssen.

Mit ein paar Worten läßt sich ein die charakteristischen Merkmale und Unterschiede würdigender Vergleich nicht erledigen. (Eine ganz vorzügliche Arbeit in dieser Beziehung ist m. E. der in 1910 in der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis" veröffentlichte Aufsatz von Professor Schmalenbach in Cöln). Ich möchte deshalb, da ich das eingangs Gesagte leider auch von mir gelten lassen muß, einen Beitrag zu dem Thema in der Weise liefern, daß ich im Nachstehenden zeige, wie die doppelte Buchführung in einer Stadtverwaltung arbeiten würde, um es den Kommunalbeamten zu ermöglichen, sich selbst ein Urteil darüber zu bilden, ob die ihnen geläufige kameralistische Methode: a) einfacher, b) übersichtlicher ist.

Die doppelte Buchführung beruht auf dem Prinzip der Gleichung: ein Konto wird belastet, einem anderen immer der gleiche Betrag gutgeschrieben. Diese Grundregel duldet keine Ausnahme. Infolgedessen muß die Summe aller Belastungs- (Soll-) Posten jederzeit gleich sein der Summe aller Gutschrifts- (Haben-) Posten. Nach Saldierung der zu einem Konto vereinigten Buchungen (Feststellung der auf einer Seite überschießenden Differenz) und Zusammenfassung der einzelnen Saldi ergibt sich das, was unter dem Namen Bilanz (balance, Wage) allbekannt ist. Es ist einleuchtend, daß diese Art zu buchen einen nirgends durchbrochenen organischen Zusammenhang aller Posten und damit gleichzeitig eine ausgezeichnete, ganz automatisch arbeitende Kontrolle verbürgt. Denn stimmt die Sollseite mit der Habenseite einmal nicht überein, dann muß — soviel ist zunächst klar erwiesen — irgendwo ein Fehler unterlaufen sein.

Diese kurze Kennzeichnung der doppelten Buchführung vorausgeschickt, wollen wir für die ziffernmäßige Darstelluug eine Vermögensbilanz als Ausgangspunkt nehmen, die folgendermaßen lauten mag (siehe nächste Seite oben).

Hier wird dem Kameralisten schon auffallen, daß der Betrag der Geyerschen Stiftung unter den Passiven erscheint. Tatsächlich ist die Sachlage die, daß die Summe der Stiftung in den Aktivposten mitenthalten ist. Die Aktivseite einer kaufmännischen Bilanz zeigt also, was an Vermögenswerten vorhanden ist, und die Passivseite stellt gleichsam den Aufteilungsplan dar; sie beantwortet die Frage,

Bilanz per 31. März 1910:

Vermögen		*Schulden*	
Grundbesitz	M 5000000.—	Obligationenschuld	M 2000000.—
Effekten	„ 50000.—	Fällige, noch nicht eingelöste Kupons	„ 5000.—
Gaswerk	„ 1000000.—	Schuld an Sparkasse X inklusive Zinsen bis 31./3. 10	„ 303000.—
Rückständige Steuern	„ 5000.—	Stiftung Geyer	„ 27000.—
Kassebestand	„ 50000.—		M 2335000.—
Bankguthaben	„ 300000.—	Saldo (= Vermögen)	„ 4145000.—
Mobilien	„ 75000.—		M 6480000.—
	M 6480000.—		

wer — man denke einen Augenblick an eine Liquidation — Ansprüche an die Vermögenssumme und in welcher jeweiligen Höhe geltend zu machen hätte. War eine bestimmte Art der Anlage vorgeschrieben, etwa Kauf mündelsicherer Papiere, so würde der Betrag der Stiftung in dem Effektenposten stecken; bestand aber eine solche Vorschrift nicht, so dürfte eine gesonderte Anlegung keineswegs eine Notwendigkeit sein, vom Standpunkt der Sicherheit nicht, und erst recht wohl nicht im Hinblick auf eine vereinfachte Verwaltung. Die Stadt wird einfach Schuldnerin der Stiftung und verzinst das Geld zu dem gleichen (effektiven) Satze, den sie für ihre Obligationen aufwendet; damit ist für die Stiftung eine der Marktlage entsprechende Verzinsung gewährleistet, die Anlage hat den Charakter der Mündelmäßigkeit genau so, als ob Obligationen der Stadt angeschafft worden wären, und für die Stadt bedeutet eine derartige Behandlung die Wirkung, daß sie eben in Höhe der Stiftung weniger Obligationen auszugeben brauchte. Im Beispielsfalle wäre also die Obligationenschuld, falls das Geld der Stiftung nicht in die Stadtkasse geflossen wäre, um M 27000.— größer, d. h. M 2027000.—; oder sie könnte, wenn man voraussetzt, daß für M 27000 Effekten gekauft wurden, die in den Aktivposten von M 50000.— enthalten sind, und nun davon ausgeht, daß dieser Kauf hätte unterlassen werden können, nur M 1973000.— betragen, in welchem Falle sich allerdings auch gleichzeitig die Aktiven um M 27000.— verringern würden (Effekten nur 23000 statt M 50000), während das reine städtische Vermögen naturgemäß in jedem Falle unverändert bliebe.

Die „Kästchen-Wirtschaft", wie die gesonderte Anlage aller möglichen Fonds schon genannt worden ist, kennt der Kaufmann nicht. Es verschlägt nichts, wenn der Gegenwert der einzelnen Fonds-Beträge in der Gesamtheit der Vermögenswerte aufgeht. Die Passivseite gibt ständig genaue Auskunft darüber, wieviel von diesen Vermögenswerten auf tatsächliche Schulden und wielviel auf die einzelnen Fonds entfällt. Die letzteren vermindern mit anderen Worten bei nicht gesonderter Anlage die zu kontrahierenden Schulden. Es wird darüber später noch einiges zu sagen sein.

Treten wir nunmehr in das neue Etatjahr ein. Für dieses möge der folgende Voranschlag aufgestellt worden sein (er ist, um die Übersicht zu erleichtern, mit Absicht auf ein paar Hauptzahlen beschränkt worden). (Siehe am Fuße dieser Seite.)

Dieser Voranschlag würde nach den Regeln der doppelten Buchhaltung wie folgt zu verbuchen sein:

Konto für den Voranschlag 1910	Soll
an Folgende	
„ Gehalts-Konto	M 40000.—
„ Pensionen-Konto	„ 7000.—
usw.	
„ Schuldzinsen-Konto	„ 81000.—
	M 238000.—

Folgende	Sollen
an Konto für den Voranschlag 1910	
„ Gaswerksertrags-Konto	M 60000.—
„ Kontokorrent-Zinsen-Konto	„ 6000.—
usw.	
„ Gemeindesteuer-Konto	„ 70000.—
	M 238000.—

Mit dieser Buchung, welche nach kaufmännischer Gepflogenheit in einem sogenannten Grundbuch (Memorial, Primanote) getroffen und von da in das „Hauptbuch" übertragen wird, wäre der Voranschlag buchmäßig fixiert. Das Konto für den Voranschlag 1910 gleicht sich, wie ersichtlich, von vornherein aus und lebt auch nicht mehr auf; es hat seine Schuldigkeit getan. Im Hauptbuch sehen die einzelnen Konten so aus (siehe nächste Seite oben).

Im Laufe des Jahres werden nun alle Kasse-Ausgänge den betreffenden Konten belastet (Gegenposten: Kasse-Konto in gleicher Höhe kre-

Ausgaben:		*Einnahmen:*	
Gehälter	M 40000.—	Gaswerks-Überschuß	M 60000.—
Pensionen	„ 7000.—	Zinsen aus Bankguthaben	„ 6000.—
Sachliche Unkosten	„ 10000.—	Zinsen aus Effekten	„ 2000.—
Straßenunterhaltung	„ 10000.—	Oktroi	„ 100000.—
Tilgungsrate auf die Gaswerksanlage	„ 40000.—		M 168000.—
Dotierung des Schulbaufonds	„ 20000.—	Gemeindesteuern	„ 70000.—
Dotierung des Schlachthausbaufonds	„ 30000.—		
Verzinsung der Schuld	„ 81000.—		M 238000.—
	M 238000.—		

1. Soll	*Konto für den Voranschlag 1910*		Haben
Gehalts-Konto	M 40000.—	Gaswerksertrags-Konto	M 60000.—
usw.		usw.	
	M 238000.—		M 238000.—

2. Soll	*Gehalts-Konto*		Haben
		Zur Verfügung gestellt laut Voranschlag 1910	M 40000.—
3.	*Pensionen-Konto*	„	„ 7000.—
4.	*Unkosten-Konto*	„	„ 10000.—
5.	*Straßenunterhaltungs-Konto*	„	„ 10000.—
6.	*Gaswerk-Tilgungs-Konto*	„	„ 40000.—
7.	*Schulhausbaufonds-Konto*	„	„ 20000.—
8.	*Schlachthausbaufonds-Konto*	„	„ 30000.—
9.	*Schuldzinsen-Konto*	Vortrag aus 1909	„ 5000.—
		„	„ 81000.—

10. M 60000.—	*Gaswerkertrags-Konto*		
11. „ 6000.—	*Kontokorrent-Zinsen-Konto*	Mutmaßliche Eingänge laut Voranschlag 1910	
12. „ 2000.—	*Effekten-Zinsen-Konto*		
13. „ 100000.—	*Oktroi-Konto*		
14. „ 70000.—	*Gemeindesteuer-Konto*		

ditiert), alle Kasse-Eingänge den einschlägigen Konten gutgebracht (Gegenposten: Kasse-Konto wird belastet), z. B.

Soll	*Kasse-Konto*	Haben
Oktroi-Eingänge M 10000.—		
Steuer „ „ 15000.—		
	Gehalts-Zahlgn.	M 4000.—

dementsprechend:

Oktroi-Konto

Kasse-Konto	„ 10000.—

Gemeindesteuer-Konto

Kasse-Konto	„ 15000.—

Gehalts-Konto

Kasse-Konto	M 4000.—

In der gleichen Weise werden diejenigen Posten behandelt, die mit der Kasse nichts zu tun haben. Die Bank der Stadt löst beispielsweise Kupons im Betrage von M 20000.— ein:

Soll	*Bank . . . . .*	Haben
	eingel. Kupons	M 20000.—

Schuldzinsen-Konto

eingel. Kupons	M 20000.—

Oder: Die Bankverbindung ist für Kontokorrent-Zinsen lt. erteiltem Auszug mit M 1000.— zu belasten. Buchung:

Soll	*Bank . . . . .*	Haben
Zinsen lt. Auszug	M 1000.—	

Kontokorrent-Zinsen-Konto

Bank	M 1000.—

Oder: Vom Grundbesitz gelangen Grundstücke für M 100000.— zum Verkauf. M 80000.— werden durch Überweisung an die Bankverbindung bezahlt, M 20000.— bleibt der Käufer vorläufig gegen hypothekarische Sicherheit schuldig. Buchung:

Soll	*Bank . . . . .*	Haben
Überweisung durch Alfred Müller, hier	M 80000.—	

Alfred Müller, hier

gekaufte Grundst.	M 100000.—
Zahlung	M 80000.—

Grundbesitz-Konto

Verkauf a. Alfred Müller	M 100000.—

Selbstverständlich werden auch Posten kommen, für welche Konten noch nicht existieren. Alsdann sind eben neue Konten mit sinngemäßer Bezeichnung zu errichten. Jedenfalls ergibt sich daraus nicht die geringste Schwierigkeit; es ist gerade ein Vorzug der doppelten Buchhaltung, daß sie an keine „Rubriken" gebunden ist, sondern sich jeder Geschäftslage anpassen, d. h. ständig neue Konten nach Bedarf eröffnen, überflüssige gewordene geschlossen halten kann.

Die einzelnen Konten registrieren, wie wir sahen, alle Vorgänge und weisen am Schlusse des Jahres aus, wie sich Einnahmen und Ausgaben im Vergleich zum Voranschlag stellen. Ein Soll-Saldo auf dem Gehalte-Konto würde beispielsweise besagen, daß die Ausgabe für Besoldungen über den Voranschlag hinausgegangen ist; ein Haben-Saldo auf dem Oktroi-Konto, daß die Einnahmen aus Oktroi den im Voranschlag eingestellten Betrag übersteigen.

Ende März 1911 mögen die mit dem Konto für den Voranschlag 1910 korrespondierenden anderen Konten folgenden Stand aufweisen:

Soll	*Gehalte-Konto*	Haben
M 42000.—		M 40000.—
	also Überschreitung: M 2000.—	
„ 6500.—	*Pensionen-Konto*	„ 7000.—
	also Ersparnis: M 500.—	
„ 10600.—	*Unkosten-Konto*	„ 10000.—
	also Überschreitung: M 600.—	
„ 4000.—	*Straßenunterhaltungs-Konto*	„ 10000.—
	der noch nicht verausgabte Betrag von M 6000.— steht im neuen Jahre zur Verfügung	
	Gaswerks-Tilgungs-Konto	„ 40000.—
	Schulhausbaufonds-Konto	„ 20000.—
	Schlachthausbaufonds-Konto	„ 30000.—
	die drei Beträge gehen in das neue Jahr als Passivposten der Vermögensbilanz über; eine Verwendung im abgelaufenen Jahre hat nicht stattgefunden.	

Soll		Haben
M 83000.—	*Schuldzinsen-Konto*	M 86000.—
	der rückständige Kuponsbetrag von M 3000.— geht ebenfalls als Passivposten in die neue Vermögensbilanz über	
„ 60000.—	*Gaswerksertrags-Konto*	„ 65000.—
	also Mehrertrag: M 5000.—	
„ 6000.—	*Kontokorrent-Zinsen-Konto*	„ 5600.—
	also Minderertrag: M 400.—	
„ 2000.—	*Effekten-Zinsen-Konto*	„ 2000.—
„ 100000.—	*Oktroi-Konto*	„ 104000.—
	also Mehrertrag: M 4000.—	
„ 75000.—	*Gemeindesteuern-Konto*	„ 74000.—
	der effektive Eingang bleibt also noch um M 1000.— hinter dem buchmäßigen Soll zurück; da aber die Veranlagung einen Gesamtbetrag von M 73000.— ergab (statt M 70000.—), so sind noch (s. u.) M 3000.— nachzubelasten, und es ergibt sich somit ein Rückstand von M 4000.—, der, die Einbringlichkeit vorausgesetzt, in die Aktivseite der neuen Bilanz übertritt.	

Für die Ausgleichung der Differenzen gegenüber dem seinerzeitigen Voranschlag creieren wir ein

Konto für den Nachtrag zum Voranschlag 1910,

das mit den Mindererträgnissen und den Mehrausgaben belastet und mit den Mehrerträgnissen und den Minderausgaben erkannt wird. Der etwa verbleibende Soll-Saldo (Defizit) fände zunächst auf der Aktivseite der neuen Bilanz Platz und wäre, da es sich in Wirklichkeit um keinen Vermögensposten handelt, im neuen Jahr in das Konto für den Voranschlag 1911 als dessen erster Soll-(Ausgabe-) Posten zu übertragen. Ergibt sich ein Haben-Saldo des Nachtrags-Kontos (Überschuß), so würde dieser in der Vermögensbilanz per 31. März 1911 als Passiv-Posten figurieren und im neuen Jahre in die Habenseite des Kontos für den Voranschlag 1911 — als dessen erster Einnahme-Posten — überzuleiten sein.

Nach den angenommenen Ergebnissen müßte also auf dem erwähnten Nachtrags-Konto wie folgt gebucht werden:

Soll

Gehalte-Konto	M 2000.—
Unkosten-Konto	„ 600.—
Kontokorrentzinsen-Konto	„ 400.—
	M 3000.—
Haben-Saldo, d. i. in das neue Jahr zu übertragender Überschuß	„ 9500.—
	M 12500.—

Haben

Pensionen-Konto	M 500.—
Gaswerksertrags-Konto	„ 5000.—
Oktroi-Konto	„ 4000.—
Gemeindesteuer-Konto	„ 3000.—
	M 12500.—
	M 12500.—

Ausgeglichen würden nunmehr sein:

1. das Gehalte-Konto,
2. das Pensionen-Konto,
3. das Unkosten-Konto
4. das Gaswerksertrags-Konto,
5. das Kontokorrentzinsen-Konto,
6. das Effektenzinsen-Konto,
7. das Oktroi-Konto,

während übergehen in das neue Jahr

das Straßenunterhaltungs-Konto mit einem Haben-Saldo von M 6000.—
das Gaswerkstilgungs-Kto. „ „ „ „ 40000.—
„ Schulh.-Baufonds-Kto. „ „ „ „ 20000.—
„ Schlachth.-Bauf.-Kto. „ „ „ „ 30000.—
„ Schuldzinsen-Konto „ „ „ „ 3000.—
„ Gemeindesteuern-Kto. „ „ Soll-Saldo „ 4000.—

Die Vermögens-Bilanz per Ende März 1911 würde nach den hierdurch bedingten Verschiebungen und unter Berücksichtigung des erwähnten Grundstücks-Verkaufes folgendes Bild zeigen (s. nächste S. oben).

Das Vorhandensein der verschiedenen Fonds einerseits sowie der Barerlös aus den verkauften Grundstücken andererseits prägen sich in einer entsprechenden Steigerung des Kassenbestandes und der Bankguthaben aus. Das wirkliche Vermögen der Kommune setzt sich nach der Bilanz zusammen aus:

Saldo	M 4145000.—
Straßenunterhaltungs-Konto	„ 6000.—
Schulhausbaufonds-Konto	„ 20000.—
Schlachthausbaufonds-Konto	„ 30000.—
Überschuß in 1910	„ 9500.—
(das Gaswerkstilgungs-Konto ist ein Abschreibungs-Konto und findet seinen Ausgleich in einem um den gleichen Betrag geringeren Wert der Gaswerksanlage, die man unter Fortlassung dieses Passivpostens auch mit M 960000.— aktivieren könnte)	
	M 4210500.—

Die letzte Zusammenstellung ergibt, daß man das Reinvermögen aus der Passiv-Seite einer kaufmännischen Bilanz herausliest. Auf den ersten Blick mag dies etwas absonderlich erscheinen; ich sagte aber bereits, daß die rechte (Passiv-)Seite jeder Bilanz sich als Aufteilungsplan der gegenüberstehenden Aktivposten qualifiziert, in dem Sinne, daß sie zeigt, wieviel wirkliche Schulden zunächst von der Summe der Vermögensgegenstände abzusetzen sind und was darnach als Reinvermögen übrig bleibt.

Aber noch ein anderer markanter Unterschied zwischen kaufmännischer und kameralistischer Gepflogenheit wird dem aufmerksamen Leser bereits aufgefallen sein, nämlich die Art der Tilgung von Anlagewerten. Der Kaufmann nimmt diese derart vor, daß er aus dem Reingewinn angemessene Beträge zur Amortisation reserviert. Mußten nach früheren Bestimmungen auf die Gaswerksanlage in 1910 M 40,000.— abgeschrieben werden, so bindet man Eingänge in dieser Höhe durch Dotation eines in die Passivseite einzustellenden Korrektur-Kontos (weniger verständlich auch „Bewertungskonto“ genannt), was gegenüber dem auch gebräuchlichen

Vermögen	
Grundbesitz	M 4900000.—
Hypotheken-Forderung	„ 20000.—
Effekten	„ 50000.—
Gaswerk	„ 1000000.—
Rückständige Steuern	„ 4000.—
Kassebestand	„ 76000.—
Bankguthaben	„ 458500.—
Mobilien	„ 75000.—
	M 6583500.—

Schulden	
Obligationenschuld	M 2000000.—
Rückständige Kupons	„ 3000.—
Schuld an Sparkasse X	„ 303000.—
Geyersche Stiftung	„ 27000.—
Straßenunterhaltungs-Konto	„ 6000.—
Gaswerkstilgungs-Konto	„ 40000.—
Schulhausbaufonds-Konto	„ 20000.—
Schlachthausbaufonds-Konto	„ 30000.—
Überschuß in 1910	„ 9500.—
	M 2438500.—
Saldo (Vermögen)	„ 4145000.—
	M 6583500.—

Verfahren, die Beträge in der Aktivseite kurzerhand abzusetzen, den Vorzug hat, jederzeit sowohl den ursprünglichen Anlagewert als die bis zu einem gegebenen Zeitpunkt erfolgte Gesamtabschreibung ersichtlich zu machen.

Bei den Kommunen ist die Praxis vorherrschend, die Amortisation durch sukzessive Tilgung der s. Zt. für die in Betracht kommende Anlage emittierten Obligationenschuld zu vollziehen. Die letztere wird daher genau nach ihrem Zweck aufgeteilt, was zur Folge hat, daß allmählich an einem und demselben Stück rechnungsmäßig die verschiedensten Anlagen partizipieren, ein Betrag von M 1000.— beispielsweise also bis auf Pfennigteile zerlegt werden muß. Eine weitere Folge dieser Praxis war lange Zeit und ist teilweise auch heute noch, das $3\,^1/_2\,\%$ige Obligationen zu der gleichen Zeit zurückgezogen werden, in der neues Geld durch $4\,\%$ige Schuldverschreibungen beschafft werden muß. Mir will es richtiger erscheinen, Abschreibungen und Obligationentilgung nicht miteinander zu verquicken, die Schuldentilgung vielmehr nach den wirklich verfügbaren Barmitteln zu bemessen. Gegen eine solche Änderung könnte auch die Aufsichtsbehörde vernünftigerweise nichts einwenden. Denn auch die regelmäßige Dotation von Korrekturkonten (ebenso wie auch die etwaige direkte Abschreibung) zwingt zur Aufbringung der entsprechenden Beträge; nur die Verwendnng der letzteren bleibt zunächst unentschieden. Ergeben sich neue Aufgaben, dann sind in erster Linie jene Rückstellungen — richtiger die ihnen gegenüberstehenden gleichhohen Teile flüssiger Kapitalien — greifbar, und erst ein etwaiger Rest braucht neu beschafft zu werden.

Nehmen wir an, unsere Stadt wolle das projektierte Schlachthaus im Jahre 1911 schon mit einem Aufwand von einer Million Mark bauen. Nach der letzten Vermögensbilanz verfügt sie bereits über ca. eine halbe Million Mark Barmittel, würde sich also nur den fehlenden Betrag zu beschaffen haben. Wären hingegen als Teil-Amortisation auf das Gaswerk M 40000.— Obligationen ausgelost oder gekündigt worden, so müßte eben jetzt dieser Betrag wieder mitbeschafft werden, was, wie ohne weiteres einleuchtet, unvorteilhaft ist.

Nun noch einige Bemerkungen über die buchmäßige Behandlung von selbständigen Betrieben wie beispielsweise des zu errichtenden Schlachthauses.

Der buchhalterische Gang wäre folgender:

Für den Erlös der Anleihe[1]) wird das Obligationenkonto kreditiert, die Kasse oder die Bankverbindung — je nachdem wohin der Gegenwert fließt — belastet. Sobald der Bau in Angriff genommen wird, entsteht in der Zentralbuchhaltung ein Schlachthauskonto, dem sämtliche Zahlungen für diesen Zweck zur Last zu schreiben sind. Von der Schlachthofverwaltung wird umgekehrt gebucht: Diese erkennt die Stadt und belastet ihr Kassekonto. Über die Verwendung des Geldes im einzelnen muß die Spezialbuchhaltung des Schlachthauses Auskunft geben, die zweckentsprechende Konten (Rohbau, Kesselanlage, Maschinen, usw.) in beliebiger Anzahl errichtet. In der Bilanz der Schlachthausverwaltung erscheint also die Stadt als Gläubigerin, während die Gesamtbilanz der Stadt den gleichen Betrag unter den Aktiven aufweist.

Mir ist schon oft gesagt worden, die kameralistische Buchführung erfordere weniger Personal als die doppelte. Ich habe bisher geglaubt, diesen Versicherungen einige Zweifel entgegensetzen zu dürfen, weil ich mir schlecht denken kann, daß das, was die doppelte Buchhaltung leistet, mit einfacheren Mitteln auf anderem Wege ebenfalls zu erreichen ist. Vielleicht regen meine Ausführungen Herren aus dem kameralistischen Lager an, im Anschluß an mein Ziffernmaterial kritisch Stellung zur Frage zu nehmen und sich insbesondere darüber zu äußern,

1. ob eine Buchführung wie die vorgeschlagene den Bedürfnissen einer Kommune auch entsprechen würde und, falls ja,

2. ob sie, verglichen mit der kameralistischen Methode, komplizierter erscheint und mehr Zeitaufwand bedingen dürfte.

Erläuternd möchte ich hierbei noch bemerken, daß man bei einer zweckdienlichen Zerlegung und mit Hilfe der jetzt allgemein üblichen „Amerikanischen Primanote“ auch schon einer recht beträchtlichen Anzahl Konten Herr wird. Der einzige Nachteil dieser Buchungetüme besteht in stärkerem Papierverbrauch, der aber durch die erleichterte Sammelarbeit vielfach aufgewogen wird. Schlimmstenfalls müßte man sich mit der Einrichtung von Einzelkonten in einem Buch nach Art des kaufmännischen Kontokorrentes helfen, was zugleich den Vorteil größter Übersichtlichkeit gewähren würde.

[1]) Nähere Ausführungen über die Behandlung von Disagio oder Agio würden über den Rahmen dieses Aufsatzes hinausgehen; ich darf mir vorbehalten, gegebenenfalls einen kurzen besonderen Beitrag darüber zu liefern.

Ein nicht zu unterschätzender Vorzug der doppelten Buchhaltung, den ich zum Schluß nochmals ganz besonders betone, besteht aber darin, daß sie ein in sich geschlossenes organisch zusammenhängendes Ganzes bildet. Fehlt auch nur das kleinste Glied, oder ist irgendwo ein Additionsfehler unterlaufen, so wird der Irrtum in dem Nichtübereinstimmen von Größen, die übereinstimmen müssen, signalisiert. Die ganze Buchhaltungsarbeit spielt sich, nachdem der Rahmen gefügt ist, gleichsam mechanisch ab und kontrolliert sich bis zu einem gewissen Grade selbsttätig. Die Vermögensbilanz könnte beispielsweise auch der Nichteingeweihte kurzerhand aus den Bücher herausziehen; ein Vergessen des einen oder anderen Postens wäre undenkbar, weil sonst Aktiv- und Passivseite voneinander abweichen würden.

Weiter spricht sehr zugunsten der doppelten Buchführung, daß am Jahresschlusse ohne Rücksicht darauf, wie weit die zu verrechnenden Summen bereits tatsächlich eingegangen sind, abgeschlossen werden kann. Ein Offenlassen der Bücher bis zum Eingang solcher Beträge kennt die kaufmännische Buchhaltung nicht. Insonderheit das Kassenbuch wird am letzten Tag des Geschäftsjahres genau wie an jedem anderen Tag oder Monatsletzten abgeschlossen.

Endlich ergibt sich die übliche Unterscheidung in „Für das Vermögen" und „Für die Verwaltung" ganz von selbst, wie auch die „Reste aus früheren Jahren" ihre Bedeutung verlieren würden.

Die Liquidationskasse zu Le Havre.[1])

Von F. Schmidt, Frankfurt a. M.

(Schluß.)

Die endgültige Abwicklung von Termingeschäften kann verschiedene Formen annehmen.

1. Bei Kauf: Die Annahme der Lieferung zum vereinbarten Termin seitens des Käufers.

2. Bei Verkauf: Die effektive Lieferung der Ware zum festgesetzten Termin.

3. Bei Kauf oder Verkauf: Die Liquidierung des Geschäfts durch ein Gegengeschäft vor Herannahen des Lieferungstermins. (Kompensation.)

Diese drei Arten der Erfüllung sind näher zu untersuchen.

Die dritte Art ist die weitaus häufigste. Es bestehen meist eine ganze Reihe von Käufen und ausgleichenden Verkäufen, doch bleiben schließlich immer, und wandere der Kaufkontrakt durch noch so viele Hände, der erste Verkäufer und der letzte Käufer oder der erste Käufer und der letzte Verkäufer einander gegenüber und müssen liefern und empfangen. Das Effektivgeschäft bleibt also immer die Basis des Börsentermingeschäftes.

Die Geschäfte werden abgeschlossen auf Grund einer genau bezeichneten Standardpartie. Für Kaffee ist sie 500 Sack Kaffee Santos good average im Bruttogewicht von 30000 kg mit 2% Tara, also 29400 kg netto. Alle Berechnungen der Kurse, Margen, Einlagen, Courtagen etc. werden auf dieser Basis gemacht und alle die Parteien, welche den Kauf durch einen Verkauf, oder den Verkauf durch einen Kauf ausgleichen, haben allein mit diesem Standard und den für ihn geltenden Differenzen zu tun. Auch die Liquidationskasse beschränkt ihre Garantie auf diese Normalpartie.

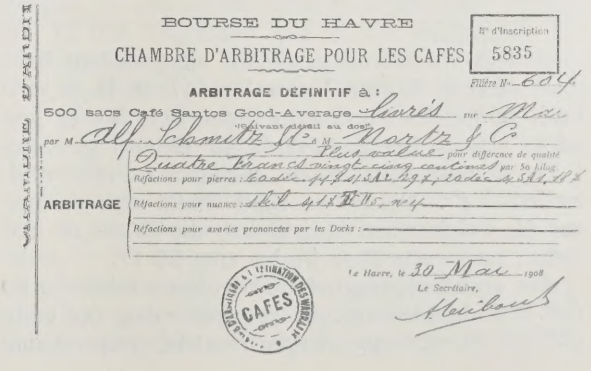
Anders ist es für die beiden tatsächlich liefernden und empfangenden Parteien. Diesen wird es nie möglich sein, eine Partie Kaffee zusammenzustellen, die genau, in Gewicht und Qualität, dem vorgeschriebenen Standard entspricht. Aus diesem Grunde sind gewisse Abweichungen von der Norm unter entsprechender Vergütung der entstehenden Preisdifferenz erlaubt. Die Liquidationskasse verrechnet aber auch zwischen den liefernden und empfangenden Parteien nur den Standardbetrag und überläßt es ihnen, die vorhandenen Differenzen unter sich zu begleichen.

Gewöhnlich sind bei der Lieferung der im Kaufvertrag vereinbarten Anzahl Einheiten im Gewicht kleine Differenzen vorhanden. Für Kaffee hat man sie nicht beschränkt, weil der Sack Santos Kaffee fast genau 60 kg Brutto wiegt. Für Baumwolle darf das wirklich gelieferte Gewicht zwischen 11000 und 11300 kg netto schwanken, und in Wolle erlaubt man ein Gewicht von 9800 bis 10400 kg. Ähnliche Bestimmungen gelten auch für die anderen Waren.

Für die Regulierung der Gewichtsdifferenzen gilt der Satz, daß sie allein zwischen liefernden und empfangenden Parteien und zwar zum Kurse des Lieferungstages zu regeln sind.

Die Qualitätsdifferenzen werden festgestellt seitens der Chambre d'arbitrage, dem Klassierungszimmer der einzelnen Artikel, in dem ausgewählte Makler, ohne Kenntnis der Parteien, an Hand ihrer Standardmuster feststellen, um wieviel im Werte die Lieferung von der Norm abweicht. Diese Abweichungen geben dem Lieferanten ziemlichen Spielraum für die Erfüllung seiner Verpflichtung, denn er darf bei Kaffee Partien liefern, die durchschnittlich bis 4 Fr. unter und bis 6 Fr. über dem Normalpreis wert sind. Die seitens der Makler festgestellten Wertdifferenzen werden in einem Bulletin d'Arbitrage, das man dem Besitzer der Warenpartie zustellt, bescheinigt. Anlage 6 (auch Rückseite.)

Anlage 6. *Vorderseite.*


BOURSE DU HAVRE

CHAMBRE D'ARBITRAGE POUR LES CAFÉS

N° d'Inscription 5835

Filière N° 604

ARBITRAGE DÉFINITIF à :

500 sacs Café Santos Good-Average livrés sur Mai

par M. Alf. Schmidtz & Co à M. Moritz & Co

Quatre francs soixante cinq centimes par 50 kilos pour différence de qualité

ARBITRAGE

Le Havre, le 30 Mai 1908

Le Secrétaire,

[1]) Der Aufsatz wurde im Preisausschreiben dieser Zeitschrift mit einem Preise bedacht.

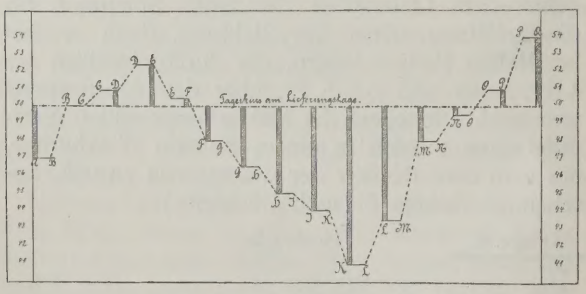
Rückseite. DÉTAIL

Marques	Séries	Sacs	Estimations	Navires
VB	4	49	+ 2.50	Concordia
	2	30	+ 2.50	
VF	3	27	+ 6.—	
	1	19	+ 5.50	
	5	24	+ 4.—	
VH	1	34	+ 5.50	
VD	3	23	+ 4.—	
	1	44	+ 4.—	
TW	5	44	+ 3.50	
TB	2	25	+ 6 —	Tamar
TD	5	30	+ 6.—	
RZ	1	63	+ 5.—	
SA	2	29	+ 3.50	Colombia
SC	4	30	+ 2.50	
SA	1	18	+ 4.—	
	5	11	+ 2.50	
		500		

Im vorliegenden Beispiel sprechen sich die Klassierer dahin aus, daß der genau untersuchte Kaffee 4,25 Fr. für 50 kg mehr wert sei als der Normaltyp. Das Resultat ist, daß der Empfänger dem Lieferanten 4,25 Fr. für je 50 kg des Standardgewichtes vergüten muß und zwar ohne Vermittelung der Liquidationskasse. Daneben entscheiden die Klassierer noch über etwaige Vergütungen für das Vorhandensein von Steinen, Holz etc., sowie über Nachlässe für festgestellte Nüancierung. Auch diese Differenzen sind allein zwischen Lieferant und Empfänger zu verrechnen, wie noch an einem Beispiel zu erläutern ist.

Der Kauf und Verkauf ist jedoch nur selten ohne Gegengeschäft. Meistens reiht sich an den ersten Abschluß eine ganze Reihe von Käufen und Verkäufen, die im Grunde alle auf den gleichen, vorläufig bis zum Lieferungstermin, fiktiven 500 Sack Kaffee Santos good average oder einer anderen Normalware beruhen. (Anlage 7.)

Anlage 7.



In dem vorstehend graphisch dargestellten Beispiel verkauft A zum Preise von 47 an B. B verkauft seinerseits an C zum Preise von 50, er gewinnt also 3 Fr. C verkauft an D und gewinnt 1 Fr. E verkauft zu einem geringeren Preise und verliert 2 Fr. Der letzte Kauf findet statt seitens des Q, welcher die Absicht hat, die Ware zu beziehen und zwar zum Preise von 54 Fr.

Aus vorhergegangenen Erklärungen wissen wir, daß die Liquidationskasse zur Sicherung der endgültigen Abrechnung Margen einzieht, entsprechend dem Verlust, den jeweils eine der Parteien zu erleiden hätte, wenn sie sich aus dem freien Markte decken müßte. Um ein Bild dieser Einzahlungen zu erlangen, muß die vorstehend zusammengefügte Reihe von Geschäften in die Einzelgeschäfte aufgelöst werden, denn wenn sie auch innerlich in Zusammenhang stehen und sich ausgleichen, so kennt weder die Liquidationskasse noch einer der Beteiligten den Zusammenhang, über den man erst klar werden kann, wenn der Lieferungstermin und damit der allgemeine Ausgleich herangekommen ist.

Die Kasse registriert zunächst einzeln den Kauf des B von A, des C von B, des D von C, desE von D, des F von E, des G von F, bis zu dem des Q von P und garantiert die Ausführung aller. Die Basis für die Einforderung der Margen ist jedoch eine sehr verschiedene, weil sie durch den jeweiligen Verkaufspreis gegeben ist. Für A und B ist sie 47 Fr., für B und C 50 Fr., für C und D 51 Fr., für K und L 41 Fr., für L und M 43,5 F., für P und Q 54 Fr. In der Darstellung sind die am Tage der Lieferungserklärung eingezahlten Margen schraffiert eingezeichnet.

A als Verkäufer muß einschießen, wenn der Kurs über 47 steigt, B als Käufer muß zahlen, wenn er unter 47 fällt. Als Verkäufer muß B zahlen, wenn der Kurs über 50 steigt. C zahlt als Käufer bei einem Kurs unter 50 und als Verkäufer bei einem Kurs über 51 Fr. D als Käufer unter 51 und als Verkäufer über 52.50, K als Käufer unter 44 und als Verkäufer unter 41, P als Käufer unter 51, als Verkäufer über 54 und Q als Käufer unter 54 Fr.

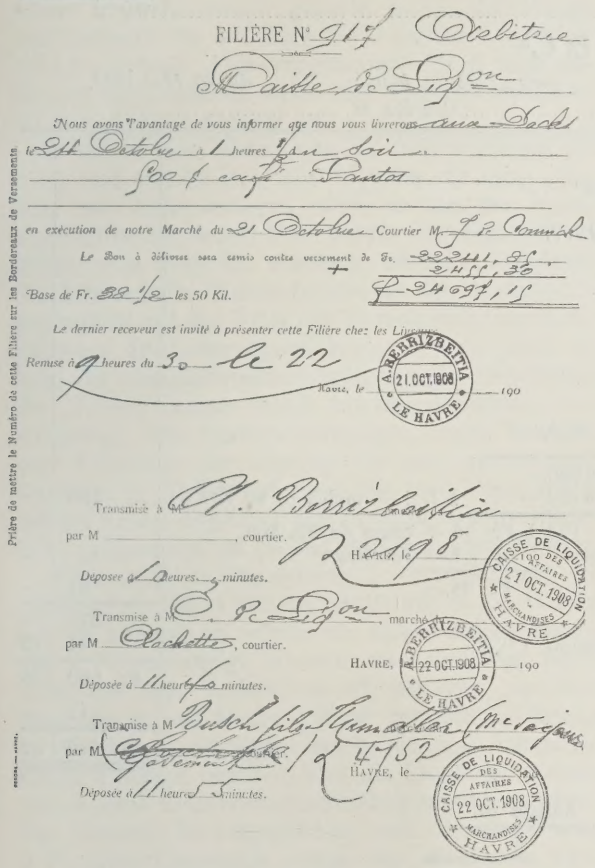
Der Liquidationsmonat ist herangekommen. Im Laufe desselben steht es im Belieben der Verkäufer, ihre Lieferung zu bewerkstelligen. Zunächst handelt es sich für A darum, festzustellen, wer der eigentliche Käufer ist, zwar hat er an B verkauft, doch muß er damit rechnen, daß dieser, wie es ja auch geschah, seinerseits weiter verkaufte. Er füllt ein Formular (Filière), aus, in dem er die Lieferung der Ware zum Tageskurs gegen Bezahlung des Normalquantums und Normaltyps anbietet. Er vermerkt auf dem Dokument Stunde und Minute der Ablieferung an die Liquidationskasse. (Anlage 8).

Die Kasse fertigt für jeden herannahenden Monat eine Liste an, in der sie auf der einen Seite alle Verkäufer und auf der anderen Seite alle Käufer einstellt. Für die als Beispiel gegebenen Geschäfte würde die Liste also wie folgt aussehen:

Verkäufer	Käufer	Verkäufer	Käufer
A	B	I	K
B	C	K	L
C	D	L	M
D	E	M	N
E	F	N	O
F	G	O	P
G	H	P	Q
H	I		

A liefert der Kasse die Lieferungserklärung ein. Diese läßt sie durch Boten dem in der Liste zunächst stehenden Käufer, der ebensogut auch H oder irgend ein anderer sein könnte, überbringen. Hier ist es B, der gegen Erhalt des Dokuments,

Anlage 8.



Filière genannt, sein Bulletin d'Achat dem Boten übergibt. Da er aber gegen diesen Kauf einen Verkauf abgeschlossen hat und zwar mit C, so sendet er, häufig mit demselben Boten, das Formular zurück, nachdem er es wieder an die Caisse de Liquidation indossiert hat unter gleichzeitiger Rückgabe seines Bulletin de Vente, der Verkaufsbescheinigung, sowie unter Angabe von Stunde und Minute auf der Filière.

Die Kasse sendet die Lieferungserklärung jetzt an C, der sie ebenfalls unter Rückgabe seines Bulletin de Vente zurückgibt. Sie geht die ganze Reihe der Käufer und Verkäufer durch, bis sie schließlich einen Käufer erreicht, der kein Gegengeschäft gemacht hat und die Ware wirklich beziehen will. Für alle, die ihre Verkäufe durch Rückgabe dieses Dokumentes, das eine Art Warenbanknote darstellt, liquidierten, ist jetzt allein die Kasse für die Verrechnung der Differenzen zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis haftbar. Das ist der Fall, weil Käufer und Verkäufer fast immer durch den Makler getrennt sind und sich also nicht kennen.

Der letzte Empfänger Q der „Filière" ersieht aus derselben, wieviel er dem Aussteller, seinem Lieferanten, der darin genannt ist, schuldet. Er hat die zum Kurs des Ausstellungstages der „Filière" auf das Standardgewicht und die Standardqualität berechnete Summe an den Lieferanten, hier A, zu zahlen, der ihm dagegen die Anweisung für die Zollbehörde und die Lagerhausverwaltung aushändigt, auf Grund deren er die Ware in Empfang nehmen kann.

Die Lieferungserklärung darf frühestens 5 und spätestens 2 Tage vor der beabsichtigten Lieferung der Liquidationskasse eingereicht werden, und die Lieferung darf vom ersten bis zum letzten Tage des betreffenden Monats erfolgen.

Die Lieferung selbst geschieht unter genauer Prüfung des Gewichts und der Qualität. Die Lagerhausverwaltung entnimmt jedem Sack Muster, welche dann unter Beifügung eines geschlossenen Kuverts, das alle notwenigen Angaben enthält, aber erst nach gefälltem Urteil seitens der unparteiischen Klassierer geöffnet werden darf, der Arbitragekammer übersandt werden. Dort wird nach genauer Prüfung jeder einzelnen Partie, von denen bei Kaffee jede Lieferung bis zu 30 verschiedene enthalten darf, ein Bulletin d'Arbitrage, gleich Anlage 6, ausgestellt.

Handelt es sich um Warenposten, die früher schon einmal untersucht wurden und betreffs derer die Lagerhausverwaltung bescheinigt, daß keinerlei Veränderung ihres Zustandes stattgefunden hat, so können sie ohne neue Arbitrage auf Grund der früheren Bescheinigung geliefert werden. In diesem Falle hat der letzte Empfänger gegen Aushändigung der Zoll- und Lagerhauspapiere auch den Zuschlag oder Abzug für bessere oder geringere Qualität mitzubezahlen. Das Formular 8 hat eine schon früher klassierte Lieferung zum Inhalt.

Q hat A den Wert der Normalpartie zum Tageskurse bezahlt. Sie haben also noch verschiedene Differenzen zu regeln, ehe der vollständige Ausgleich gefunden ist. Zunächst, unter der eben gebrachten Ausnahme, die Differenz in der Qualität auf Grund des Ausspruchs der Klassierer; dann die Gewichtsdifferenzen, welche bei der Lieferung festgestellt wurden, zum Nachmittagskurse des Lieferungstages unter Berücksichtigung der Qualitätsdifferenzen und schließlich die Differenzen zwischen dem Tageskurse der Lieferungserklärung und ihren Kauf- und Verkaufspreisen.

Die ersten beiden Differenzen regeln beide, Lieferant und Empfänger, untereinander. Nachfolgend ein Beispiel. (Anlage 9.)

Die Verrechnung der Differenzen zwischen den Ein- und Verkaufspreisen hat jeder Käufer und Verkäufer mit der Liquidationskasse vorzunehmen. In Anlage 7 ist die Entwicklung dieser Kurse dargestellt. A hat zu 47 verkauft, erhielt aber seitens des Q den Tageskurs von 50 Fr. ausbezahlt. Er empfing demnach 3 Fr. zuviel. Diese muß er in der endgültigen Abrechnung der Kasse zurückzahlen und daneben alle diesen Verkauf betreffenden Unkosten. Die Kasse trägt dabei keinerlei Risiko, denn da sie ja das Geschäft nur solange garantiert, als man ihr die Kursdifferenzen einzahlt, so hat sie von A am Abrechnungstage, als der Kurs auf 50 stand, 3 Fr. Margen erhalten. Diese Marge wird erst dann seinem Konto wieder gutgeschrieben, wenn auf Grund der Abrechnung A entweder den anläßlich der direkten Verrechnung mit dem Emp-

Anlage 9. ..... *Havre,* ..... *le 8. Juin* 1907

Messieurs Berrizbeitia ..... *Avoir à*

PESLE & Cie

Pour Vente et Livraison de ce qui suit, payable à .....3..... *mois* .....15..... *jours* ..... *du 30. Mai 1907.*

Marché du ..... *Courtier M* .....

d/m	Règlement filière Café No. 155 sur Mai 1907 ex „Rodney" & „Campana" 500 S. Café Santos Bt Kos 29909.5 Tare 2 % 598.— Réfactions-N. 9.— „ pierres: 20 decagr. p. S. sur = O. Z. 3 = 23 S. / O. X. 1 = 57 S. } 16.— 15 „ p. S. s. O. Z. = 23 S. / O. Y. = 22 S. } 6.— 629.5 net Kos 29280.— En Filière „ „ 29400.— à f. 1.— moins p. 50 Kos		588	—
	En moins Kos 120 à Fr. 36.— cours du 30. Mai moins „ 1.— Arbitrage Fr. 35.—		84	—
			672	—
	Escompte 1 3/4 %		11	75
	A votre Crédit Valeur 30. Mai 1907		Fr. 660	25
	1/3 Frais de livraison à 0,11		11	—
			Fr. 649	25
	Notre Cte Impon Café No. 2			

fänger zuviel erhaltenen Betrag zurückzahlt oder ihn seinem Konto belasten läßt.

Q ist in umgekehrter Lage. Er kaufte zu 54 und der Tageskurs der Abrechnung war 50. Somit bezahlte er 4 Fr. zu wenig. Anderseits hat er der Liquidationskasse im Verhältnis des steigenden Kurses Margen zahlen müssen, die genau den Betrag der Differenz ergaben. Die Kasse hat also in Gestalt der Margen schon den Mehrpreis erhalten und wird diese nicht eher zurückvergüten, ehe nicht die Preisdifferenz eingezahlt ist, oder sie wird, was am einfachsten ist, die 4 Fr. dem Q definitiv im Kontokorrent belasten. (Anlage 10.)

Vorstehend ein Beispiel der Abrechnung eines Verkäufers.

Er erhält nach dem Tageskurse die Summe von Fr. 20508.70 ausgezahlt und verlangt dann von der Caisse de Liquidation die Gutschrift der am Verkaufskurs fehlenden Differenz, die sich auf Fr. 144.45 beläuft, von der noch die Unkosten (Kommission[1]), Arbitrage- und Depeschenbeitrag), sowie die Courtage des Maklers gekürzt werden.

[1]) Die Kasse erhebt für die Registrierung und Garantie die folgende Kommission:

	Zu zahlen von:	Makler,	Käufer,	Verk.
Für Kaffee	4 Cent. per Sack	2	1	1
„ Baumwolle	15 „ „ Ballen	?	5	5
„ Pfeffer	5 „ „ Sack	2 1/2	1 1/4	1 1/4
„ Schmalz	12 „ „ Faß	?	4	4
„ feine Wolle	40 „ „ Ballen	20	10	10
„ grobe Wolle	50 „ „ „	25	12 1/2	12 1/2
„ Kupfer	100 „ „ Tonne	100	—	—
„ Indigo	150 „ „ Kiste	75	37 1/2	37 1/2
„ Kakao	10 Fr. p. Schluß (125 Sack)	10 Fr.	—	—
„ Zucker	3 Cent. per Sack	1 1/2	3/4	3/4

Anlage 10.

CAISSE DE LIQUIDATION
DES AFFAIRES EN MARCHANDISES AU HAVRE
Société Anonyme. — Capital : 4 Millions de francs
18, Rue Fontenelle

Bordereau de Liquidation N° 1939

Contrat de VENTE K N° 34679 à frs 35.75 par 50 Kos

Liquidé par Filière 155 de M Pesle & Cie

Débit — Crédit

500 s. CAFE s/ Mai — Net Kos 29.400

Au prix de VENTE de frs. 35.75 frs.	21021	00
Escompte 1 3/4 0/0	367	85
Valeur 30 Courant	20653	15
Espèces versées en filière	20508	70
Excédant — Différence	144	45
Commission (article 4 du règlement)	2	50
Retenue pour Arbitres	—	70
Dépêches		
Courtage 1/8 0/0 sur 20653.15 courtier S. Madeleine	25	80
Timbre du Marché		
Balance en notre faveur	115	45
Frs.	144	45

S. E. et O. HAVRE, le 31 Mai 1907

De chez MM Pesle & Cie

Man kürzt vom Kauf- und Verkaufspreise 1 3/4 % Diskont, weil sich alle Kurse unter diesem Vorbehalt verstehen.

Die Abrechnung aller der Käufer und Verkäufer, welche ein Gegengeschäft gemacht hatten, erfolgt allein mit der Kasse. Als Beispiel diene E aus Anlage 7. Er kaufte zu 52,5 Fr. und verkaufte

zu 50,5. Sein Verlust beträgt demnach 2 Fr. Die Kasse ist vollkommen gedeckt durch die Marge des Einkaufs, die am Tage der Ausgabe der Filière 2,50 Fr. betrug. Das Margenkonto für E wird dafür erst dann erkannt, wenn sein Kontokorrentkonto für den Verlust belastet ist.

L. kaufte zum Kurse von 41 und verkaufte zu 43½ und erzielte also 2,50 Gewinn. Er kann darüber erst dann verfügen, wenn er mit der Kasse abgerechnet hat, wobei diese ihn für die eingeforderte Marge von 7,50 Fr. ebenfalls erkennt. Obgleich die Zahlung des Warenempfängers dem Lieferanten gegenüber auf der Basis des Tageskurses vom Ausgabetage der Lieferungserklärung bewirkt wird, so folgt die Liquidationskasse während der Zirkulation der „Filière" immer noch, bis zur definitiven Abrechnung, den Kursschwankungen durch Belasten und Erkennen der Margen. In der graphischen Darstellung (7) ist auf diese bis zur Abrechnung mit der Kasse möglichen Schwankungen keine Rücksicht genommen, da sie das Bild nur komplizieren.

Wäre z. B. in Darstellung 7 der Kurs auf 48 gefallen, ehe die Lieferungserklärung in die Hände von H kommt, so würde bis dahin dessen Marge um 2 Fr. erniedrigt worden sein und nur noch 3 Fr. auf den Verkauf zu 45 betragen. In dem Augenblicke, wo H die „Filière" mit der Erklärung an die Kasse zurückgibt, daß er sie zum Ausgleich seines Verkaufs benutze, hört die Liquidationskasse auf, weitere Verschiebungen der Margen vorzunehmen. Das Geschäft ist ausgeglichen, und die Marge von 3 Fr. sichert reichlich gegen den wirklichen Verlust des H von 1½ Fr. Der Rest der Marge wird H gutgeschrieben, wenn er die Abrechnung einreicht. Anlage 11 bietet das Beispiel einer solchen Abrechnung: (Anlage 11.)

Es handelt sich um einen Einkauf zu 37,75 und einen Verkauf zu 42,125, der einen recht erheblichen Gewinn ergibt.

Am vorliegenden Beispiel ist besonders beachtenswert, daß die Abrechnung eines Geschäftes für September bereits im August geschieht. Es ist eines der größten Vorzüge der Liquidationskasse, daß sie ihren Kunden erlaubt, sofort abzurechnen, wenn sie den Kauf auf einen bestimmten Monat durch einen Verkauf auf den gleichen Termin ausgeglichen haben. Es wird dem Kunden so ermöglicht, seine Gewinne und Kapitalien schneller flüssig zu machen, und die Kasse übernimmt dabei nicht das geringste Risiko. Dem Verfalltermin der vorzeitig abgerechneten Beträge wird natürlich durch eine entsprechende Zinsregulierung Rechnung getragen.

Die Liquidation zum Kauftermin wird dadurch bedeutend entlastet, denn es können in Anlage 7 im Prinzip alle vor dem Lieferungstermin abrechnen, mit Ausnahme von A und Q, doch bleibt in der Praxis immer ein bedeutender Teil der Geschäfte bis zum Lieferungstermin offen.

Die Liquidationskasse übernimmt auch die Registrierung von Vor- und Rückprämien zu besonderen Bedingungen. Die Makler oder Käufer und

Anlage 11.

CAISSE DE LIQUIDATION
DES AFFAIRES EN MARCHANDISES AU HAVRE
Société Anonyme. — Capital : 6 Millions de Francs
18, RUE FONTENELLE

Bordereau de Liquidation N° 272

CAFÉ

Bulletin d'Achat N° 11716 à frs 37.75 par 50 K^os

Bulletin de Vente N° 29471 à frs 42.125 par 50 K^os

Débit — 500 Sacs Café, Poids brut 30.000 K^os, net 29,400 K^os — Crédit

500 Sacs Café sur Septembre N° 29471

Frs			Au prix d'Achat de frs 37.75	Au prix de Vente de frs 42.125 Frs	
"	222	50	Escompte 1 3/4 0/0	Escompte 1 3/4 0/0	421
"	21	88	Net.	Net.	24
			Différence entre les deux factures		25
			Commission (article 4 du règlement)		
			Commission (suivant décision du Commerce des Cafés du 21 Août 1909)		
	6	25	Commission (Conditions nouvelles)		
	1	50	Commission (1er Avril 1909)		
			Retenue pour Arbitres et Dépêches		
			Escompte du — au — soit — jours — 0/0 sur frs —		
			27 25 Courtage 1/4 0/0 sur frs 21888 Courtier A. Ricard		
			Timbres des Marchés		
			30 45 Courtage 1/4 0/0 sur frs 24376 Courtier A. Ricard		
			Timbres des Marchés		
	57	65			
	2	45			
Frs	25	27	**Balance** en faveur	Frs	25

S. E. et O.

HAVRE, le 24 Août 1909

De chez MM Barbe & Cie

Le présent Bordereau est imprimé avec de l'encre communicative.

Verkäufer selbst melden den Kaufvertrag an, und die Kasse behändigt ihnen ein Bulletin de Vente und ein Bulletin d'Achat in folgender Form. (Anlage 12.)

Die Vorbedingung für die Ausfertigung dieser Garantiescheine ist die Einlage von Margen. Dieselben weichen jedoch von den sonst üblichen ab. Zunächst übernimmt der Prämienzahler ja kein größeres Risiko als die Prämie, und er muß deshalb allein den Betrag derselben in Gestalt von Margen deponieren. Doch wird hierbei nicht auf ganze Frank abgerundet. Der Prämienempfänger trägt das volle Risiko, ja, da man Prämiengeschäfte nur in Zeiten großer Kursdifferenzen macht, so verlangt man von ihm eine höhere als die normale Garantieeinlage, auch schon deshalb, weil der Prämienzahler keine leistet. Sie beträgt:

Für Kaffee	per	Sack	6 Fr.
„ Baumwolle	„	Ballen	15 „
„ feine Wolle	„	„	35 „
„ grobe „	„	„	60 „
„ Pfeffer	„	Sack	6 „
„ Indigo	„	Kiste	100 „

Daneben hat der Prämienempfänger noch die üblichen Margen einzuzahlen, jenachdem er Käufer oder Verkäufer ist und ganz entsprechend dem Stand der Kurse.

Spätestens am 25. des dem Lieferungsmonat vorausgehenden Monats muß der Prämienzahler der Kasse erklären, ob er Lieferung verlangt oder auf dieselbe verzichtet. Das geschieht auf einem der zwei folgenden Formulare. (Anlage 13 und 14.)

Die Folge dieser Erklärung ist, daß dem Prämienzahler der Betrag der Prämie, der ihm bisher als Marge belastet war, im Kontokorrent gutgeschrieben

Anlage 12.

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre
SOCIÉTÉ ANONYME. — CAPITAL 6,000,000 DE FRANCS

Bulletin d'ENREGISTREMENT aux conditions des Statuts et Règlements de la Caisse de Liquidation

VENTE

Café K. N° 283

Vendu par MM. Bernardo Cie

Désignation de la marchandise et quantité: 500 Sacs CAFÉ Santos good-average

Mois: Septembre

Prix par 50 kilog. ... francs

Suivant Marché n° 617

de M. Valin Courtier

et sa déclaration du 14 courant

HAVRE, le 15 Mai 1909

Le Sous-Directeur, Contrôleur: Brunet — Le Courtier: Valin — Le Directeur: Lamb

Bon à Liquider — Liquidation N° — Timbre — Commission — Retenue pour Arbitrages & Dépêches 0,70

PRIME SIMPLE 3,50 PAR 50 Kos
A payer en tous cas par l'Acheteur
DÉLAI DE RÉSILIATION
LE 25 Août A MIDI

(Suivant décision du Commerce des Cafés du 24 Août 1903) à appliquer pour les affaires à 40 fr. et au-dessous

PRIME SIMPLE

CAISSE DE LIQUIDATION des Affaires en Marchandises au Havre
SOCIÉTÉ ANONYME. — CAPITAL 6,000,000 DE FRANCS

Bulletin d'ENREGISTREMENT aux conditions des Statuts et Règlements de la Caisse de Liquidation

ACHAT

Café K. N° 283

Acheté par MM. Dufour frères

Désignation de la marchandise et quantité: 500 Sacs CAFÉ Santos good-average

Mois: Septembre

Prix par 50 kilog. ... francs

Suivant Marché n° 617

de M. Dubayle Courtier

et sa déclaration du 14 courant

HAVRE, le 15 Mai 1909

Le Sous-Directeur, Contrôleur: Brunet — Le Courtier: Dubayle — Le Directeur: Lamb

Bon à Liquider — Liquidation N° — Timbre — Commission — Retenue pour Arbitrages & Dépêches 0,70

PRIME SIMPLE 3,50 PAR 50 Kos
A payer en tous cas par l'Acheteur
DÉLAI DE RÉSILIATION
LE 25 Août A MIDI

(Suivant décision du Commerce des Cafés du 24 Août 1903) à appliquer pour les affaires à 40 fr. et au-dessous

PRIME SIMPLE

wird. Dem Prämienempfänger werden, wenn auf die Lieferung verzichtet ist, sämtliche Margen und die Garantieeinlage gutgeschrieben. Er wird weiter im Kontokorrent für die Prämie erkannt. Wird Lieferung verlangt, so kreditiert man nur die Prämie und reduziert die Garantieeinlage auf die eines gewöhnlichen Geschäftes. Im ersten Falle zieht die Kasse die Garantiescheine ein, im zweiten werden beide mit dem Vermerk „Ferme“ d. h. „festes Geschäft“ versehen und bei der weiteren Abwicklung als solche behandelt.

Seit 1908 hat man die Stellagegeschäfte in Le Havre aufgegeben; man ersetzt sie bei Bedarf durch zwei Prämiengeschäfte, eine Rückprämie und eine Vorprämie.

Würde die Kasse immer die bare Einzahlung der Garantieeinlagen, sowie der Margen verlangen, so könnte das gelegentlich recht drückend wirken. Man gestattet dem Kunden die Hinterlegung der Empfangsbescheinigung über deponierte Waren von Lagerhäusern, auf die man 15% des Wertes der Ware anrechnet, nachdem der darüber erteilte Warrant bei der Kasse selbst oder bei einer Bank mit 80% beliehen ist[1]). Ferner ist dem Kunden gestattet, die

[1]) Die Bilanz vom 30. September 1908 verzeichnet einen Bestand an Warrants und Effekten von 10,5 Mill. Frank.

Anlage 13.

Primes Simples

Monsieur le Directeur de la Caisse de Liquidation

S/V.

Monsieur Dufour frères

déclarent rendre Fermes les Contrats ci-joints :

N° DES CONTRATS	QUANTITÉ	NATURE DE LA MARCHANDISE	SUR LE MOIS DE	PRIX DU CONTRAT	MONTANT DE LA PRIME
283	500	Café	Septembre	47 —	3 50

Veuillez débiter notre compte du montant net des primes et retourner les contrats régularisés.

Agréez, Monsieur, nos salutations empressées.

Le Havre, le 25 Août 1909

(Signature)

Dufour frères

Bareinlagen durch die Garantie einer Bank zu ersetzen, doch behält sich die Kasse immer das Recht vor, Barzahlung zu verlangen. Natürlich erlaubt sie nicht, einen Kreditsaldo auf dem Bürgschaftskonto durch Barentnahmen auszugleichen.

Eine weitere Reduktion der zu Garantieeinlagen und Differenzeinzahlungen notwendigen Summen findet statt durch die sogenannte „Jumelage“ d. h. das Verkoppeln eines Kaufes mit einem Verkauf. Als Beispiel diene D in Aufstellung 7. Er kaufte zu 51 Fr. und verkaufte zu 52,5 Fr. Nach der Geschäftsordnung müßte er für jedes Geschäft 1250 Fr.

Anlage 14.

Primes Simples

Monsieur le Directeur de la Caisse de Liquidation

S/V.

Monsieur Dufour frères

déclarent abandonner la prime et résilier les Contrats ci-joints :

N° DES CONTRATS	QUANTITÉ	NATURE DE LA MARCHANDISE	SUR LE MOIS DE	PRIX DU CONTRAT	MONTANT DE LA PRIME
283	500	Café	Septembre	47 —	3 50

Veuillez débiter notre compte du montant net des primes et envoyer les bordereaux de résiliation.

Agréez, Monsieur, nos salutations empressées.

Le Havre, le 25 Août 1909.

(Signature)

Dufour frères

Garantieeinlage zahlen, also 2500 Fr. und daneben noch die Kursdifferenzen einschießen. Er könnte nach Abschluß des Gegengeschäfts sofort mit der Kasse abrechnen, und diese würde dann seinem Konto den Gewinn gutschreiben oder den Verlust belasten. Da die Abrechnung nicht immer sofort geschieht, koppelt man Kauf und Verkauf in dem Margenkontrollbuch (Anlage 5 Beisp. 2) aneinander und schreibt dem Kunden sowohl Garantieeinlagen als auch Margen wieder gut, wenn er einen Gewinn erzielte. Besteht ein Verlust, so muß für diesen eine Kursdifferenz (Marge) einbehalten werden. Es wird seitens der Buchhaltung der Kasse besonders darauf gesehen, daß möglichst bei allen derartigen Koppelungen sich ein kleiner Gewinn ergibt, um die Belastung von Margen zu vermeiden.

Für den Fall, daß ein Kunde gleichzeitig für einen Monat kauft und für einen anderen verkauft, beispielsweise Kauf per März zu 47 und Verkauf per September zu 50 Fr., werden beide Geschäfte gekoppelt und man beruft nur eine Garantieeinlage für beide Verträge ein. Margen werden erst verlangt, wenn der Ecart zwischen den beiden Kursen sich erweitert, doch immer nur für den durch die Kursänderung benachteiligten Vertragschließenden. März fällt beispielsweise auf 46, während der September auf 50 verbleibt. Bei Vornahme von Gegengeschäften zu diesen Kursen würde am Kauf März 1 Fr. verloren werden, und deshalb ist auf diesen eine Marge einzuzahlen. (Siehe Anlage 5, Beispiel 3.)

Angenommen man verkauft März zu 50 Fr. und kauft September zu 47 Fr. Bei parallelem Steigen und Fallen beider Kurse gleicht ein Verlust der einen Seite sich immer wieder durch einen Gewinn der anderen aus. Steigt aber März auf 51, während der September auf 47 Fr. verbleibt, so ergibt das einen Verlust und damit die Einberufung einer Marge. (Siehe Anlage 5, Beispiel 4.)

Derartig gekoppelte Geschäfte, natürlich immer in gleichartigen Waren, werden häufig durch Liquidierung einzelner seitens des Kunden auseinander gerissen. Die Kasse erlaubt dies nur und registriert Gegengeschäfte gegen gekoppelte Verträge nur, wenn zur Sicherung der veränderten Situation die nötigen Einlagen und Margen vorhanden sind. Natürlich ist sie bestrebt, der veränderten Sachlage durch neue Verkoppelung gerecht zu werden. Obgleich die Koppelung in der Praxis die Regel ist, behält sich die Liquidationskasse in ihrer Geschäftsordnung doch das Recht vor, davon abzusehen und für jedes einzelne Geschäft die Margen und Einlagen zu verlangen. Sie übt es aber nur in kritischen Zeiten aus.

Beim Prämiengeschäft kann der Prämienempfänger, Stillehalter, einen Prämienverkauf koppeln mit einem festen Kauf und einen Prämienkauf mit einem festen Verkauf. Sind beide Kurse gleich, so braucht er bis zur Prämienerklärung weder Depot noch Marge einzuzahlen.

Die Kasse verfügt über ein wirksames Mittel, um einer zu weitgehenden Spekulation zu steuern, in der Bestimmung, daß sie jederzeit auf Anordnung ihres Aufsichtsrates, der sich aus den angesehensten und erfahrensten Kaufleuten Le Havres zusammensetzt, die Garantieeinlagen erhöhen kann. So wird der Umfang der ungedeckten Geschäfte jedes Kunden genau kontrolliert und jedem eine Grenze gesetzt, die dem Umfange seiner Mittel entspricht. Ist diese erreicht, so nimmt die Kasse zwar noch Geschäfte zur Registrierung an, doch nur unter Zahlung der doppelten Garantie, also für Kaffee von 5 Fr. per Sack. Erhöht der Kunde seine Verbindlichkeiten noch weiter, so muß er dreifache, vierfache und noch höhere Garantie leisten, bis ihm schließlich der Atem ausgeht.

Dieses Bremsen der Spekulation kann nach Bedarf individuell oder allgemein angewandt werden. Man ist in den schlimmsten Spekulationszeiten soweit gegangen, auf den Sack Kaffee, der ungefähr 160 Fr. wert war, eine Einlage von 100 Fr. zu fordern. Jedenfalls bedarf es genauer Einsicht in die Marktverhältnisse, um den richtigen Moment für die Durchführung solcher Maßnahmen zu erfassen. Die Kasse gewinnt diese durch die Berufung von Kaufleuten, die mitten im Geschäftsleben stehen, als Aufsichtsrat[1]). Der Vorwurf, daß dieselben, weil sie ja dadurch Einsicht in alle Marktverhältnisse erlangten, den außenstehenden Kaufleuten gegenüber begünstigt seien, wird zum Teil dadurch entkräftet, daß man ihnen den Stand eines Kontos erst dann mitteilt, wenn dasselbe eine beunruhigende Höhe erreicht hat. Man hat zeitweise versucht, Unparteiische, dem Geschäftsleben Fernstehende zu Aufsichtsräten zu berufen, doch hat deren Unkenntnis des Marktes sich als eine Gefahr erwiesen, die man seit langem auf die erwähnte Art umgeht, wenn damit auch einige Unannehmlichkeiten verbunden sind.

Noch in anderer Richtung hat die Kasse der Spekulation entgegengearbeitet, indem sie im Verein mit der Kaufmannschaft die Grenzen der Terminlieferungen über und unter dem Standard erweiterte. Nicht nur ist heute bei Kaffee eine Preisdifferenz von 10 Fr. erlaubt, sondern es kann auch an Stelle des Santos Kaffee solcher mittelamerikanischen Ursprunges unter Vergütung einer nach dem Produktionslande variierenden Prämie geliefert werden, und die Kaufverträge bestimmen ferner, daß gegen Zahlung von 5 oder 10 Fr. für 50 kg die Lieferung um einen Monat und gegen Zahlung der gleichen Summe dreimal hintereinander verschoben werden kann. Wird durch höhere Gewalt über ein Drittel der am Platze vorhandenen Waren vernichtet, so sind dadurch ohne weiteres die Lieferungen auf den betreffenden und die folgenden beiden Monate auf den dritten folgenden verschoben.

Alle diese Maßnahmen sind geeignet, die Bildung der Corner, d. h. das Aufkaufen aller verfügbaren Ware auf einen nahen Monat und das Hochtreiben der Preise zum Nachteil der ungedeckten

[1]) Vor einiger Zeit wurden Unterschlagungen des Direktors der Liquidationskasse von großem Umfange aufgedeckt. Die innere Kontrolle scheint also fehlerhaft gewesen zu sein.

Verkäufer, zu verhindern und haben es in der Tat in bester Weise getan.

Die Liquidationskasse hat seit ihrem Bestehen mit Erfolg jede Börsenpanik verhindern können. Es ist ihr nicht gelungen, jeden Verlust zu vermeiden, denn auch die erfahrenste Leitung kann gelegentlich irren, doch haben diese Einzelverluste nie eine Krise für den ganzen Platz herbeiführen können, wie es auf anderen Börsenplätzen nicht selten vorkommt. Die Kasse setzt für ihr Entstehen eine solide, wenig spekulierende Kaufmannschaft voraus. Sie fand in Le Havre günstigen Boden, den sie in steter Wechselwirkung in der Zeit ihres Bestehens weiter verbesserte. Vergebens hat man versucht, in Paris und Marseille eine gleiche Kasse zu schaffen, es wird dort an der gekennzeichneten Voraussetzung fehlen. Jedenfalls ist die Gründung einer solchen Kasse ein Weg der Regulierung der vielreglementierten Termingeschäfte, die in ihren Wirkungen wohl die erfolgreichste ist.

Geld und Kapital.

Von H. Hartung, Wilmersdorf b. Berlin.

Es gibt kaum einen nachdenklichen Menschen, der nicht an sich selber schon erfahren hätte, wie schwer es ist, sich von langgewöhnten Vorstellungen frei zu machen. Wie jeder, der „nach der Natur" zeichnen will, erst richtig sehen lernen muß, so setzt die Erkenntnis des Wesens alltäglicher Vorgänge häufig genug eine vollständige Loslösung von überkommenen Anschauungen voraus. Der alsdann notwendig werdende Neuaufbau von Gedankenreihen führt vielfach zu unerwarteten Schlüssen. Nicht jedem ist es gegeben, solche Ergebnisse seiner Denkarbeit vor der Öffentlichkeit erfolgreich zu vertreten. Wer sich nicht an den großen Haufen wendet, sondern von dem kleinen Kreise der Wissenden einen Bruch mit bestehenden Anschauungen verlangt, der muß nicht nur von der Richtigkeit seiner Lehre felsenfest überzeugt, sondern auch befähigt sein, sie so zu entwickeln und vorzutragen, daß sie „mit urkräftigem Behagen die Herzen aller Hörer zwingt".

Zu Betrachtungen dieser Art ladet die Lektüre einer Reihe von Aufsätzen ein, die Dr. Friedrich Bendixen in Hamburg unlängst unter dem obigen Sammeltitel[1]) hat erscheinen lassen. Sie schließen sich zeitlich und innerlich der vor etwa vier Jahren erschienenen Abhandlung des Verfassers über das „Wesen des Geldes" an, die damals als Beitrag zur Reform der Reichsbankgesetzgebung mit Recht die größte Beachtung fand. Bendixen knüpft im wesentlichen an Knapp's „Staatliche Theorie des Geldes" an. Aber während dieser rechtsphilosophische Lehrsätze entwickelt, spürt Bendixen den wirtschaftlichen Zusammenhängen nach. Er will Erkenntnis vermitteln, aber er ist niemals lehrhaft. Deutlich ist er sich dessen bewußt, daß seine Konstruktion des Geldbegriffs stark angefochten werden wird, in viel höherem Maße aber noch seine These von der Geldschöpfungspflicht der Zentralbank in Wechselwirkung mit einem (wirtschaftlichen) Kreditrecht des Produzenten. Trotzdem wird man Benedixen's Überzeugung teilen dürfen, daß eine Zeit kommen dürfte, wo man mit Erstaunen auf die Irrgänge zurückblickt, die unsere wirtschaftlichen Anschauungen durchlaufen mußten.

Was den meisten Aufsätzen der Sammlung ihren besonderen Reiz verleiht, ist ihre Aktualität, ihre Bedeutung für wichtige Fragen der Gegenwart. Man spricht überall von der Kreditüberspannung, von den Maßnahmen zur Herbeiführung normaler Zustände innerhalb des deutschen Bankwesens. Die Forderung einer erhöhten Liquidität der Kreditbanken wird allgemein gestellt, für die Verpflichtung der Bankwelt, zur Entspannung der Zentralbank beizutragen, glaubt man eines Beweises nicht zu bedürfen. Mit ziemlicher Einmütigkeit wird angenommen, daß die Kreditbanken durch zu weit gehende Gewährung von industriellem Kredit die nahezu schon sprichwörtlich gewordene übermäßige Umwandlung von Betriebs- in stehendes Kapital veranlaßt hätten. Daneben erhebt sich der Vorwurf der Begünstigung der Börsenspekulation durch leichte Gewährung von Kredit auf Wertpapiere. Die Möglichkeit von Kreditrestriktionen durch die Reichsbank verschwindet nicht aus der Erörterung. Der Ruf nach weiterer Ausbreitung der bargeldlosen Zahlungsweise wird lauter und lauter erhoben. Die von der Reichsbank für die Quartalstermine eingeführte Lombard-Teuerung bleibt auf der Tagesordnung und wird ebenso leidenschaftlich bekämpft wie energisch verfochten.

Alle diese Fragen werden in den Bendixenschen Aufsätzen erörtert, und überall muß man die ruhige Sachlichkeit und klare Durchdringung des Stoffes anerkennen, selbst da, wo man mit dem Autor nicht einverstanden sein kann.

Für die Geldschöpfung, meint Bendixen, muß der Verkehrsbedarf entscheidend sein. Daraus folgt schon, daß der Autor der Richtung nicht folgt, die in dem Goldgelde allein echtes Geld erblickt. Und nicht nur das. Gegenüber der Lehre, daß Gold das (internationale) Wertmaß und Tauschmittel sei, vertritt Bendixen die Ansicht, daß das Goldgeld kein klassisches Geld sei. Schon die Zufälligkeiten, denen die Goldproduktion unterliegt, machten das Goldgeld zum festen Wertmesser ungeeignet. Die fehlerlose Geldschöpfung setze voraus, daß kein neues Geld kreiert werde, wenn nicht in eben demselben Umfange neue Waren produziert würden. Das neue Gold dränge sich aber in den Kreis des vorhandenen Geldes und vermehre dessen Quantum, während die Warenmenge unverändert bleibe. Auf die Geldeinheit entfielen sonach weniger Waren, m. a. W. der Preis der Waren stiege, wenn auch, wegen der Menge der Güter, in praktisch nicht wahrnehmbarem Maße.

Das klassische Geld ist nach Bendixen die gegen verkaufsreife Konsumgüter ausgegebene Banknote oder das dagegen geschaffene Giroguthaben. Letz-

[1]) Dr. F. Bendixen, Geld und Kapital, Leipzig, Duncker & Humblot, 1912.

teres wird als „Giralgeld" dem körperlichen Gelde hinsichtlich der wirtschaftlichen Wirkung und Bedeutung völlig gleichgestellt. In Übereinstimmung mit Knapp bekämpft Bendixen die Ansichten der Metallisten, daß das sogenannte echte Geld einen selbständigen Wert haben müsse. Geld sei kein Tauschgut, es sei nur Vermittler gegenseitiger Leistungen und habe nur den Wert der dafür käuflichen Dinge.

Schon diese kurzen Sätze lassen es begreiflich erscheinen, daß Bendixen ein entschiedener Gegner der herkömmlichen Ansicht ist, wonach die Geldkreation von der jeweils in der Zentralbank vorhandenen Edelmetallmenge abhängig sein soll. Eine ganze Welt trennt ihn von der Lehre, daß nur diejenige Banknote gutes Geld darstellt, welche gegen den gleichen Betrag von Goldgeld ausgegeben ist. Aber auch die Vorschriften, welche eine teilweise Metalldeckung der Banknoten vorsehen, um deren stete Einlösbarkeit in Metall zu „gewährleisten", hält Bendixen für Erzeugnisse falscher Vorstellungen über das Wesen des Geldes. Beweis für seine Ansicht sei die Tatsache, daß Metalldeckungsvorschriften für die Giroguthaben (Depositengelder, täglich fälligen Verbindlichkeiten), die er als Giralgelder bezeichnet, bei keiner der großen Notenbanken beständen, ohne daß jemals dadurch ein Schaden entstanden sei.

Wie man sieht: kühne, furchtlose Gedanken! Wenn es aber scheinen könnte, als dürfe man nur Bendixen einfach als „Inflationisten" ansprechen und abtun, so würde das ein Irrtum sein. Die Notwendigkeit, sich mit reichlichen Goldbeständen auszustatten, bestreitet Bendixen den Zentralbanken nicht. Schon als Mittel der internationalen Zahlungs-Saldierung hält er den Goldschatz für unentbehrlich. Nur den Nachweis sucht er zu führen, daß kein vernünftiger Grund für das ängstliche Festhalten an der „Dritteldeckung" spricht. Bekanntlich ist auch früher schon (u. a. von Lotz) darauf hingewiesen worden, daß der Satz von einem Drittel als klassischem Notendeckungsverhältnis sich innerlich nicht begründen lasse und auf einer mißverstandenen Äußernng beruhe.

Es versteht sich leicht, daß Bendixen die von der Reichsbank inaugurierte Verteuerungspolitik für die Quartalsschlüsse als völlig verfehlt bekämpfen muß. Er hält den Bedarf von Zahlungsmitteln an Geld zu diesen Umschlagsterminen für eine ganz natürliche Erscheinung. Es handle sich dabei gar nicht um einen Kapitalbedarf, und es sei ein schwerer Irrtum, zu glauben, daß man bei der Inanspruchnahme der Reichsbank in diesen Fällen Kredit begehre. Lediglich Rechnungsmittel brauche der Verkehr, die (in Geldform) zu gewähren nur die Reichsbank als Trägerin des staatlichen Geldschöpfungsrechts in der Lage sei. Sie sei aber zu dieser Art von Geldschöpfung ihrem ganzen Daseinszwecke nach auch verpflichtet. Denn es handle sich bei diesen Quartalszahlungen keineswegs um willkürlich abzuändernde Gewohnheiten. Wenn infolge der — allerdings enorm angewachsenen — Quartalsansprüche die Golddeckung der Noten bei der Reichsbank knapp werde, so möge man den Mut haben, für eine Erleichterung der Dritteldeckungsvorschrift einzutreten, statt das Geld zu verteuern. Freilich, sagt Bendixen, „eine solche Anschauung wird allen denjenigen revolutionär erscheinen, die eigentlich jede Banknote, die nicht mit Geld gedeckt ist, für ein Übel ansehen. Aber diese Leute, die, wenn sie konsequent sein wollen, auch für alle Giroverpflichtungen der Reichsbank Golddeckung beanspruchen müßten, befinden sich überhaupt in unüberbrückbarem Gegensatz zu der Entwickelung des modernen Zahlungswesens, und so wird man auf eine Verständigung mit ihnen nicht hoffen dürfen."

Wenn gerade aus den Reihen der Metallisten als das beste Mittel zur Abwendung der „Überspannungen" vor den Quartalsterminen die weitere Ausbreitung des Scheck- und Girowesens bezeichnet wird, so tritt ihnen Bendixen darin bei. Aber er wendet sich mit einiger Schärfe gegen das System der Mindestguthaben, an dem die Reichsbank bekanntlich festhält. In diesem System, das man in Hamburg, wo der Giroverkehr in vorbildlicher Weise ausgebildet sei, nicht kenne, erblickt Bendixen das schwerste Hindernis der Popularisierung der bargeldlosen Zahlungsweise. Er verhehlt sich nicht, welche gewaltigen Opfer der Übergang zu dem Prinzip der nicht nach unten festgelegten Giroguthaben von der Reichsbank fordern würde. Aber er weist andererseits auf die riesigen Gewinnbezüge des Reichsfiskus aus dem Reichsbankbetriebe hin, Gewinne, die um so höher sind, je teurer der Kredit für das Land war. Bendixen sieht es als notwendig an, daß die Leitung der Reichsbank auf den Ehrgeiz verzichte, große Gewinne an das Reich abzuführen; ihre richtig erkannte Pflicht müsse sie dazu anleiten, diese Summen zur Verbesserung des Zahlungswesens zu verwenden. Den Anteilseignern möchte Bendixen anstatt der Dividende eine bestimmte, freilich nicht hohe Rente gewährt sehen.

Was Bendixen im übrigen über die Frage des Goldvorrats der Zentralbank, über seine eigentliche Zweckbestimmung, seine Verteidigung und Erhaltung ausführt, ist in hohem Maße interessant. Er entfernt sich hierbei auch kaum von der Richtung, die die moderne Anschauung genommen hat. So, wenn er darauf hinweist, daß allein die Bevölkerungszunahme in Deutschland bei gleichbleibendem Goldbedarf pro Kopf die Mehreinfuhr von jährlich 45 Millionen M Gold erfordert, und daß schon aus diesem Grunde die orthodoxe Metalltheorie Schiffbruch leiden müsse. Wenn er aber bemerkt, daß 2 Milliarden Mark Gold durch Popularisierung des Umschreibungsverkehres für die Zentralbank frei werden würden, so wird ihm freilich mancher Widerspruch entgegentreten. Aber er trifft die Anschauung weiter Kreise, wenn er darauf hinweist, daß nicht jede Inanspruchnahme der Reichsbank identisch sei mit einer Verschlechterung der Notendeckung, daß der Terminbedarf an Geld nicht durch die Effektenspekulation ver-

ursacht sein kann, sonst müßte er auch an den Monatsschlüssen bemerkbar werden, endlich daß eine Verlegung der Umschlags- und Zahlungstermine für Zinsen, Gehälter, Mieten, Hypothekenkapitalien usw. auf verschiedene Monatstage statt auf die Quartalsschlüsse alles eher, als eine Erleichterung des Geldmarktes zur Folge haben müßte.

Lesenswert und anregend sind die Betrachtungen Bendixens über die Kapitalbildung und den Wert des Sparens in privatwirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Hinsicht, über die Beziehungen zwischen Neukapitalien und Neubauten, über den industriellen Kredit und seine Befriedigung. Überall tritt zu tage, wie die in langjähriger praktischer Betätigung auf dem Markte des Lebens gewonnene Erfahrung die Gedankenarbeit des Forschers beeinflußt und befruchtet hat. Nirgends blasse Schulweisheit. Selbst da, wo der Verfasser bewußt und mit dem stolzen Mut des Bekenners einer eigenen Meinung sich mit den Augenblicksdoktrinen großer politischer Parteien in Widerspruch setzt, wie bei seinen Betrachtungen über die Erbschaftssteuer und die Frage einer Reichs-Einkommen- und Vermögenssteuer, wird auch der Gegner in den gedankentiefen Erörterungen die Kraft der Wahrhaftigkeit erkennen können.

Es wäre für die Erörterungen, die unsere Finanz-Publizistik noch lange beherrschen werden, von hohem Werte, wenn Bendixens Gedanken und Darlegungen in weitere Kreise drängen. Würde nichts weiter dadurch erzielt, als daß dabei die Schablone etwas mehr in den Hintergrund träte, daß an die Stelle der fehlenden Begriffe, der überkommenen Phrase die durch eigene Gedankenarbeit erworbene Ansicht träte, so würde der Gewinn schon groß sein. Von dem Autor selbst dürfen wir hoffentlich noch manches erwarten; es wird immer wertvoll sein, selbst wenn es, wie beispielsweise seine Ausführungen über die Frage des Imports ausländischer Wertpapiere nach Deutschland, die Kritik stark herausfordert.

Die neuen Ausführungsbestimmungen zu dem heutigen Zigarettensteuergesetze.

Von A. Kolb, Gleiwitz i. S.

Mit dem 1. Januar d. J. sind zu dem Zigarettensteuergesetze vom 3. Juni 1906 neue Ausführungsbestimmungen in Kraft getreten, die sowohl für den Zigarettenfabrikanten als auch für den Händler und für den, der die Zigaretten in Zigarrenläden, Destillationen, Gastwirtschaften und anderen Verkaufsstätten wie z. B. Hotels, Kasinos usw. feil zu halten pflegt, gegen früher vielfach Neues und Beherzigenswertes enthalten. Da nun die Zollbeamten auf die strikte Durchführung dieser Bestimmungen hingewiesen worden sind, so wird auch der nicht ohne Strafe bleiben, der aus Unkenntnis oder Unverstand, also unbewußt gegen diese Bestimmungen fehlt. Wir halten es deswegen, da viele unserer Leser neben ihrem sonstigen Geschäftsbetrieb auch Verkaufsstätten für Zigaretten usw. unterhalten, für notwendig, in ihrem Interesse das Neue dieser Vorschriften zu ihrer besseren und weniger fühlbaren Einbürgerung einer Besprechung zu unterziehen.

In dieser Beziehung möchten wir gleich eine Bestimmung herausgreifen und hier voranstellen, weil diese eine ganze Schar von Verkaufsstätten betrifft und weil sie außerdem geeignet ist, durchaus nicht so leicht bei dem kontrollpflichtigen Publikum Eingang zu finden.

Sind schon all die kleinen Steuern, die uns der schwarz-blaue Block bescheert hat, mehr oder minder Nadelstiche für das steuerpflichtige Gewerbe und Publikum, so erregt es aber in höherem Maße Unwillen bei den Beteiligten, wenn von den die Gesetze durchführenden Behörden mehr verlangt wird, als der Gesetzgeber selbst verlangt hat, und wenn gleich überall da, anstatt belehrend und aufklärend aufzutreten, mit Strafen ohne weiteres vorgegangen wird, wo augenfällig nur Unkenntnis, Arglosigkeit oder falsche Auslegung der Bestimmungen zu Verfehlungen gegen das Gesetz geführt haben, bei denen keineswegs ein böser Wille vorausgesetzt werden kann. Hier tun die Beamten besonders in unserer heutigen politisch so bedrängten Zeit doch wohl daran, wenn sie durch ihren Übereifer, der vielfach nur die Augen der höheren Vorgesetzten auf sie lenken soll, alle persönlichen Rücksichten und Strebereien beiseite lassen und vorerst wenigstens mehr belehrend als strafend auftreten. Bei denen allerdings, die alsdann noch gegen die gesetzlichen Bestimmungen fehlen, mag eine Bestrafung und vielleicht auch eine exemplarische Bestrafung am Platze sein; alles andere schafft verärgerte und politisch unzufriedene Menschen.

In Nr. 6 des Breslauer General-Anzeiger lesen wir nun, daß der Zigarettenverkauf in Gastwirtschaften in einer stattgehabten Monatsversammlung des Vereins Breslauer Gast- und Schankwirte einer längeren Besprechung unterzogen worden ist. Den Anlaß dazu soll folgender Vorfall geboten haben: Nach § 16 des heutigen Zigarettensteuergesetzes sind nämlich die Steuerzeichen an den Zigarettenpackungen so lange zu erhalten, bis diese geöffnet werden; wird die Umschließung geöffnet, dann wird allerdings das Steuerzeichen durch Zerreißen verletzt, es ist aber an den Packungen in allen seinen Teilen so lange erkennbar zu erhalten, als aus den geöffneten Umschließungen noch verkauft wird. Sind diese nun geleert, so müssen die Umschließungen alsbald vernichtet werden. Dies geschieht dadurch, daß sie durch Beseitigung oder Unkenntlichmachung des Steuerzeichens zur Wiederverwendung als Packung für Zigaretten oder Zigarettentabak unbrauchbar zu machen und aus der Verkaufsstätte zu entfernen sind. Das Letztere war nun, wie wir der Zeitungsnachricht entnehmen, anscheinend in dem zur Sprache gekommenen Falle nicht geschehen. Denn es wurde bei einem Gastwirte von einem Zollrevisionsbeamten in früher Morgenstunde eine leere Zigarettenschachtel vorgefunden. Als aber der Beamte die Schachtel an sich nehmen wollte, wurde er von

der Gastwirtin daran gehindert. Der Wirt erhielt hierauf von der Zollbehörde einen Strafbefehl über 10 M, die Wirtin einen solchen über 50 M. Unseres Erachtens dürfte, wenn dies der erste Fall war, die Strafbemessung doch wohl als eine etwas zu rigorose bezeichnet werden müssen, die nur geeignet ist, auch noch dahin die Unzufriedenheit gegen alles Staatliche zu tragen, wo man bislang sich von solchen Bestrebungen fern gehalten hat, besonders wenn, wie wir nachher sehen werden, die höhere Instanz jedenfalls in besserer Erkenntnis einfach die Strafe um ein ganz Bedeutendes ermäßigt hat. Oder sollte mit der rigorosen Bemessung der Strafe nur die durch den Vorfall vielleicht geschwächte Autorität des Zollbeamten wieder gehoben werden? Dann wäre das nur bedauerlich, und es stände dieser Erfolg mit dem Resultate, die an und für sich große Unzufriedenheit und Reizbarkeit des Volkes dadurch noch erhöht und vertieft zu haben, in gar keinem Verhältnis mehr dazu. Wo wirklich böse Absicht vorliegt, die gesetzlichen Bestimmungen nicht befolgen zu wollen, oder wo ein wirklich Unredlicher die Steuer, die allgemein getragen werden muß, zu hinterziehen sucht, da fasse man zu und zwar gleich kräftig zu; aber unbewußt handelnden und vielleicht ganz unschuldigen Leuten gegenüber gleich so aufzutreten, das macht nur böses Blut. Und wir haben in unserem Staate bei heutiger Zeit die Zufriedenheit und Staatsfreudigkeit unserer Steuerzahler so bitter notwendig wie noch nie. Darum fort mit allen Nadelstichen!!!

Der Wirt, um in unserem Fall fortzufahren, fühlte sich einer strafbaren Handlung nicht schuldig, weil die Vernichtung der Schachtel nur versehentlich unterblieben war. Der Vorstand des Vereins Breslauer Gast- und Schankwirte wandte sich beschwerdeführend an den Minister, der den Bescheid ergehen ließ, daß die Oberzolldirektion die Strafbefehle zu Recht habe ergehen lassen. Mag schon sein, die Strafbefehle waren allerdings zu Recht ergangen, weil ja immerhin, wenn auch aus Versehen, eine Verletzung des Gesetzes vorlag, aber das Strafmaß von 10 M und 50 M war doch für einen solch unschuldigen Fall gewiß über alle Gebühr zu hoch gegriffen, und das soll ein alles gerecht abwägender Staat unbedingt zu vermeiden suchen.

Der Minister hat jedenfalls deshalb auch die Strafe des Ehemanns von 10 auf 5 M, die der Ehefrau, sage und schreibe, von 50 auf 10 M ermäßigt. In dem Schreiben der Oberzolldirektion hieß es dabei: „Der Herr Minister sei nicht ermächtigt, den weitergehenden Anträgen auf Gewährung von Erleichterungen beim Einzelverkauf von Zigaretten in Gastwirtschaften zu entsprechen, zumal nach den neuen Ausführungsbestimmungen zum Zigarettensteuergesetz die vielfach in Wirtschaften vorkommende Art des Einzelverkaufs, bei dem die Zigaretten aus der Packung am Büfett dem Kellner übergeben und von diesem auf einem Teller dem Gaste gebracht werden, unzulässig und darum strafbar ist."

Mit dieser Angelegenheit beschäftigte sich auch eine von den Vorständen der Breslauer Gastwirtsvereinigungen einberufene Sitzung, in der beschlossen wurde, mit aller Entschiedenheit gegen diese Art der Auslegung des Zigarettensteuergesetzes anzukämpfen. Es soll eine Beschwerdeschrift, die bereits im Wortlaut vorgelegen hat, an die Oberzolldirektion bzw. an den Minister zur Absendung gelangt sein. Die Schlesische Zone des Gastwirtsverbandes und des Vereins Schlesischer Gastwirte zu Breslau werden außerdem noch durch ihren Syndikus, Rechtsanwalt Besser, eine gleiche Beschwerdeschrift ausarbeiten lassen. Eventuell wird seitens des Vereins Breslauer Gast- und Schankwirte ein einzelner Fall herausgegriffen und dem Gericht zur Entscheidung vorgelegt werden.

Der § 16 des Zigarettensteuergesetzes sagt hierzu: „Der Einzelverkauf darf nur aus den zugehörigen Umschließungen erfolgen." Dazu bestimmt der § 50 der vom Bundesrate erlassenen Ausführungsbestimmungen, daß der Einzelverkauf von Zigaretten nur in der Weise zulässig ist, daß sie „unmittelbar" aus den zugehörigen, mit Stempelsteuerzeichen versehenen Umschließungen entnommen und dem Käufer „eingehändigt" werden.

In diesen Bestimmungen ist, wie man sieht, nirgends davon die Rede, daß Zigaretten, wenn sie am Büfett aus der mit dem vorgeschriebenen Steuerzeichen versehenen Umschließung „unmittelbar" entnommen, dem Kellner auf einen Teller gelegt und so dem Käufer „eingehändigt" werden, in dieser Art und Weise nicht verkauft werden dürften.

Die Auslegung dieser Gesetzesstelle von den Zollbehörden, daß nur deshalb die oben erwähnte Art der Darreichung von Zigaretten verboten sei, weil dadurch dem Gast die Möglichkeit entzogen ist, sich persönlich davon überzeugen zu können, ob die gekauften Zigaretten auch der vorgeschriebenen Steuer in richtiger Höhe unterworfen worden sind, scheint uns, so zweckmäßig sie vom Standpunkte eines Steuerbeamten für die Kontrolle gedacht sein mag, doch über den Willen des Gesetzgebers hinauszugehen, wenigstens hat er eine solche Absicht nicht mit einem einzigen Worte angedeutet.

Dabei soll durchaus nicht geleugnet werden, daß bei einer so sensiblen Steuer, wie es die Zigarettensteuer nun einmal ist, der Gesetzgeber sich wohl die Mitwirkung des handierenden und kaufenden Publikums zur Kontrollierung der Steuer gedacht hat, daß er aber keineswegs über den Standpunkt, daß überall da, wo zwei oder drei um eine Sache wissen, wo also Mitwisser sind, alles in allem korrekter verfahren wird, als wenn der Einzelne sich vollständig selbst überlassen nur seinem Gewissen gegenüber verantwortlich bleibt, noch hinausgehen wollte. Denn da, wo der Kellner die Zigarette am Büfett fordern und bezahlen muß, kauft er sie für seinen Gast, und wird sie hier eigentlich schon „dem Käufer eingehändigt", wenn er auch nicht ihr Verbraucher (Raucher) ist und sich das Geld dafür unter Aushändigung der Ware

von einem anderen wiedergeben läßt. Ihm gegenüber muß allerdings die Zigarette „unmittelbar aus den zugehörigen, mit Steuerzeichen versehenen Umschließungen entnommen werden". Er wird also auf diese Weise ein Mitwisser und Mitkontrollierender darüber, ob der Wirt auch die verkauften Zigaretten versteuert und die Abgabe in richtiger Höhe dafür bezahlt hat. Dem Kellner dürfen also die Zigaretten weder von der Büfettdame noch von dem Wirte auf einem Teller zur Weitergabe überreicht, sondern sie müssen ihm unter seinen Augen — obwohl dies der Wortlaut der betreffenden Gesetzesstellen allerdings auch noch nicht einmal fordert — auf den Teller gelegt werden.

Wer aber aus den Worten der Ausführungsbestimmungen, „daß die Zigaretten *unmittelbar* aus den zugehörigen, mit Steuerzeichen versehenen Umschließungen entnommen und dem Käufer eingehändigt werden müssen", die Schlußfolgerung ziehen will, daß dies nur vor den Augen des Gastes geschehen darf und daß somit jedesmal die Schachtel, aus der die Zigaretten gewünscht werden, vielleicht auf einem Teller diesem zur Entnahme vorgehalten werden muß, geht wohl über das Ziel hinaus. Denn dann müßte zunächst das Gleiche auch an jeder anderen Verkaufsstätte gefordert werden. Wo sollte das aber z. B. in einem großen Zigarettenverkaufsgeschäfte hinführen und wozu wären die kontrollierenden Zollbeamten überhaupt da, wenn eine derartige Belästigung des Publikums nur zu ihrer Unterstützung vom Gesetzgeber ersonnen sein sollte.

Auch würde die Zigarettenschachtel, die sonst bis zu ihrer verkaufsweisen Entleerung einen festen Platz am Büfett hat, durch das viele Hin- und Hertragen zwischen den Gästen eines belebten Lokales sehr leicht Schaden nehmen. Jedenfalls würden die Zigaretten durch ein solches Verfahren des öfteren durcheinander geschüttelt und entweder zerbrochen oder dadurch, daß der Tabak herausfällt, ihres Inhaltes beraubt werden. Andernfalls ist den Kellnern, wenn sie die ganze Zigarettenschachtel jedesmal dem Gaste zur Darreichung auf dem Teller vorhalten müßten, sehr gute und öftere Gelegenheit gegeben, sich auf Kosten des Wirtes Zigaretten anzueignen. Würde aber der Wirt ihnen die ganze Schachtel jedesmal gleich verkaufen, dann wäre den Kellnern wieder Zeit und Gelegenheit geboten, höhere Preise für die Zigaretten zu nehmen, als der Wirt will und ohne die erforderlichen Zuschlagsteuerzeichen für die Preisdifferenz beizubringen. Die jetzt geforderte Darreichung der Zigaretten würde demnach weder im Steuerinteresse noch im Interesse des Wirtes liegen. Eine solche, unseres Erachtens überdies keineswegs im Gesetze liegende Zumutung kann schwerlich den Gastwirten gemacht werden. Auch zwingt der Wortlaut des § 50 der Ausführungsbestimmungen zum Zigarettensteuergesetze ebenfalls nicht dazu, denn es ist das Wort „unmittelbar" (siehe den soeben angeführten Wortlaut), das vor den Worten „aus den zugehörigen Umschließungen usw." steht, vor den Worten „dem Käufer eingehändigt werden" nicht wiederholt worden, so daß der ganze Satz etwa lauten würde,

„daß sie unmittelbar aus den zugehörigen, mit Steuerzeichen versehenen Umschließungen entnommen und unmittelbar dem Käufer eingehändigt werden".

Auch die ethische Seite an der Sache ist zu berücksichtigen. Soll der Gast etwa aus der auf einem Teller dargereichten Packung seine Zigaretten selbst entnehmen? Dann würden sehr viele zerbrochen werden, und appetitlich würde es nicht aussehen, wenn alle möglichen Hände sich in der Zigarettenschachtel zu schaffen machten. Oder soll der Kellner am Tische des Gastes vor dessen Augen die Zigaretten in seine Hand nehmen und sie etwa so dem Gaste darbieten? Das würde vielleicht noch weniger appetitlich sein, wenn man bedenkt, was der Kellner tagsüber alles in seinen Händen herumträgt und daß er auch meistens durch das Servieren der Getränke, besonders des Bieres feuchte Hände hat. Und das, wie gesagt alles, nur um den Zollbeamten die Kontrolle der Steuer zu erleichtern und den richtigen Eingang der Steuer mit sichern zu helfen? Ist das Publikum in dieser Weise dazu verpflichtet? Wir glauben kaum! Jedenfalls wird die Rechtsprechung eine derartige Verpflichtung nicht anerkennen und auch aus dem Sinn und der Absicht des Gesetzgebers nicht herzuleiten versuchen.

Doch kehren wir nun zu dem zurück, was die mit dem 1. Januar d. J. in Kraft getretenen Ausführungsbestimmungen für den Einzelnen sonst noch neues bringen.

Mit den neuen Bestimmungen sind die früheren Ausführungsbestimmungen und die Vorschriften wegen Änderung des Tabaksteuergesetzes außer Kraft getreten. Die neuen Bestimmungen sind in Nr. 61 des Zentralblattes des Deutschen Reiches vom 23. Novbr. 1911 bekannt gemacht worden. Das genannte Blatt ist für einige Groschen in dem Verlag von Karl Heymann zu Berlin käuflich zu haben.

Bis zum genannten Zeitpunkt hergestellte zigarettenförmige Erzeugnisse, deren Tabakstrang länger als 10 cm ist (Riesenzigaretten) oder deren Tabakinhalt (nach dem Durchschnitt von 1000 Stück berechnet) mehr als 2 g wiegt, durften von ihren Herstellern noch bis Ende Januar 1912 in der bisherigen Weise versteuert werden. Später gilt jeder diese Grenzen überschreitende Teil für die Steuerberechnung als besondere Einzelzigarette, und zwar von dem für das ganze Erzeugnis maßgebenden Kleinverkaufspreise. Zigarettenhändlern ist der Verkauf und das Vorrätighalten der in der bisherigen Weise versteuerten Erzeugnisse dieser Art bis Ende März 1912 gestattet gewesen. Zu letzterem Zeitpunkte etwa noch vorhandene Vorräte sind nach den neuen Bestimmungen zu versteuern.

Die Steuerzeichen alter Art können solange weiter verwendet werden, bis die vorhandenen Bestände annähernd aufgebraucht sind. Der Reichs-

kanzler bestimmt den Zeitpunkt, von dem an Zigaretten, Zigarettentabak und Zigarettenhüllen nur noch mit neuen Steuerzeichen versehen in den Verkehr gebracht werden dürfen. Die zu dem hiernach bestimmten Zeitpunkte noch im Besitze von Herstellern und Händlern befindlichen Steuerzeichen aller Art sind binnen einer Woche unter Beifügung einer Aufstellung und unter Benutzung eines von den Zollstellen zu liefernden Formulars, das mit der Aufschrift „Rücklieferungszettel" zu versehen ist, an die Hebestellen zurückzuliefern und von diesen in Zeichen neuer Art umzutauschen. Der Umtausch erfolgt auch für einzelne Steuerzeichen. Für Zeichen alter Art, die nach Ablauf der Frist zurückgeliefert werden, findet ein Ersatz nicht statt.

Die aus orientalischen und diesen gleichartigen Tabaken hergestellten zigarettenähnlichen Erzeugnisse (z. B. Zigarillos) unterliegen der Zigarettensteuer auch dann, wenn ihre Einlage aus geschnittenen Tabak mit einer Schnittbreite von mehr als 2 Millimeter besteht.

Selbstverständlich ist die Gewohnheit die mit einem Steuerzeichen versehenen Zigarettenpackungen der Reihe nach zu öffnen und somit das Steuerzeichen zu verletzen, um die in den Packungen enthaltenen Bons, die doch nur für den Käufer bestimmt sind, zu entnehmen, gesetzlich verboten und darum ebenfalls strafbar. Die Steuerzeichen sind nämlich an den Packungen so lange zu erhalten, bis diese zum Verkaufe oder zum Rauchen geöffnet werden.

Konsumvereine, Kasinos, Logen und ähnliche Verkaufsstätten gelten auch dann als Händler, wenn sie Zigarettensteuerpflichtige Erzeugnisse nur an ihre Mitglieder oder nur in ihren eigenen Räumen abgeben.

Zigaretten und Zigarettentabak dürfen zu keinem höheren als dem aus dem Steuerzeichen ersichtlichen Preise verkauft werden. Will ein Verkäufer für Zigaretten oder Zigarettentabak den dem Steuerzeichen entsprechenden Kleinverkaufspreis erhöhen, so ist der Steuerunterschied durch Verwendung von Zuschlagssteuerzeichen zu entrichten.

Geöffnete Packungan dürfen nicht nachgefüllt werden. Sie sind nach völliger Entleerung durch Beseitigung oder Unkenntlichmachung des Steuerzeichens zur Wiederverwendung als Packung für Zigaretten oder Zigarettentabak unbrauchbar zu machen und aus der Verkaufsstätte zu entfernen.

Ein Aushang, der die Niederschrift der wichtigsten, für das Publikum in betracht kommenden Teile des Zigarettensteuergesetzes enthält, ist in allen Verkaufsstätten für Zigaretten und Zigarettentabak an einer in die Augen fallenden Stelle anzubringen, deren Inhaber nicht ausdrücklich auf den Einzelverkauf dieser Erzeugnisse verzichten und eine schriftliche Erklärung hierüber der Steuerstelle abgeben. Der gedruckte Aushang kann von den Steuerstellen unentgeltlich bezogen werden.

Leere Umschließungen dürfen von Händlern mit Zigarettensteuerpflichtigen Waren zur Ausstattung der Schaufenster oder Gestelle ihrer Verkaufstätten verwendet werden, bereits benutzte Umschließungen jedoch nur dann, wenn sie zur Aufbewahrung von Zigaretten — beispielsweise durch Anbringung von Öffnungen im Boden — unbrauchbar gemacht sind. Zur Ausstattung können ferner Schaustücke verwandt werden, die durch Aufeinanderkleben einer Anzahl leerer Schachteln hergestellt sind, wenn von den Steuerbeamten schon beim Hineinsehen ohne weiteres festgestellt werden kann, daß die Schaustücke leer sind.

Bislang waren alle Tabake, deren Kleinverkaufspreis — ohne Zigarettensteuer gerechnet — nicht mehr als 3 M für das kg beträgt, der Zigarettensteuer nicht unterworfen. Diese Steuergrenze ist jetzt auf 3.50 M für das Kilogramm erhöht worden.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Anfrage.

Wer würde die Freundlichkeit haben, folgende Auskunft zu geben:

Welche Numerierungsmethode der verschiedenen hergestellten Artikel empfiehlt sich am besten für ein großes Fabrikgeschäft, das in der Hauptsache für den Export arbeitet und welches innerhalb seiner Branche Fabrikate der verschiedensten Art herstellt. Es handelt sich um viele Hunderte von neuen Nummern jährlich, die teils durch Neuanschaffungen von Artikeln entstehen, teils dadurch, daß die einzelnen Sorten durch Abänderungen in der Aufmachung oder Verpackung eine Neu-Numerierung erfahren müssen.

Die einmal gebrauchten Nummern können im allgemeinen nicht wieder verwendet werden.

Die sogenannte Strichnumerierung ist bereits eingeführt, so daß z. B. ein im Original weiß gepackter Artikel, der die Nr. 5000 trägt, in roten Kartons die Nr. 5000/10, in blauen Kartons die Nr. 5000/11 usw. erhält.

Es wird nach einer Numerierungsmethode gesucht, bei welcher möglichst auf den ersten Blick zu erkennen ist, um welche Serie von Artikeln es sich handelt, die dabei aber in ihrer Ausführung übersichtlich und einfach sein muß, damit sie in einem komplizierten großen Fabrikbetrieb leicht durchgeführt werden kann.

Kritische Bemerkungen zu dem Aufsatze von Adolf Frucht, Graz (Heft 10, IV. Jahrg.) über:

Die buchhalterische Behandlung von Außenständen.

1. Bei der auf S. 326 linke Spalte angegebenen Verbuchung der Abzüge sind die einzelnen Schuldner mit Namen und Datum aufgeführt. In der Praxis wird man die Übertragung in das Kontokorrentbuch direkt aus dem vom Verfasser erwähnten „Notizbuch" vornehmen, so daß für die Primanota die Buchung:

Folgende Debitoren
an Personen-Konto
Diskont-Konto M .....
Spesen-(Waren-)Konto „ .....
für Abzüge laut Buch M .....

genügt.

2. Der Verfasser deutet S. 326 linke Spalte für von dem Schuldner mitvergütete Verzugszinsen die Buchung:

Kassa-(Rimessen-, Bank-, Post-)Konto
an Zinsen-Konto

an, läßt also diese Vergütung nicht über das Konto des Schuldners laufen. In der Praxis wird man eine Vergütung

des Schuldners aber nicht auseinanderreißen, sondern ganz seinem Konto gutbringen und dieses für die Zinsen belasten. Nehmen wir an, ein Schuldner zahle außer einer Schuld von M 1000.— noch 5 % Verzugszinsen für 2 Monate mit M 8.35, so lauten die Buchungssätze im Kassabuch:

Kassa-Konto
an Personen-Konto N. N.
für dessen Barzahlung M 1008.35

und in der Primanota:

Personen-Konto N. N.
an Zinsen-Konto
für 5 % Verzugszinsen von M 1000.—
für 2 Monate M 8.35.

Auf diese Weise wird der tatsächliche Geschäftsvorgang auf dem Konto des Kunden veranschaulicht.

3. Bezüglich der Buchungsposten S. 326 rechte Spalte

Bilanz-Konto
an Personen-Konto
für Übertragung der Aktiva M.....

und Umkehrung

sei lediglich der Vollständigkeit halber erwähnt, daß viele Geschäfte diese Buchung überhaupt nicht vornehmen, sondern die Saldi des Hauptbuches direkt in das Bilanzbuch übertragen und bei Wiedereröffnung vortragen, da ja diese beiden Buchungen nur eine nochmalige Zusammenstellung der Bilanz bedeuten und füglich erspart werden können.

4. S. 326 rechte Spalte finden wir weiter den Satz: „Abschreibungen bei sicheren Debitoren dürfen nur mit dem Dubiosen-Reservefonds-Konto und nicht mit dem Gewinn- und Verlust-Konto verrechnet werden, weil diese Abschreibungen keine Verluste darstellen, und die persönlichen Konti als reine Bestandkonti überhaupt nicht mit Gewinn- und Verlust-Konto bilanziert werden." Diese Fassung ist unklar, der Verfasser gibt selbst die zutreffende Buchung (S. 327, links oben):

Gewinn und Verlust
an Dubiosen-Reservefonds-Konto M 500.—

die, nebenbei bemerkt, der Buchung:

Dubiosen-Reservefonds-Konto
an Bilanz-Konto M 500.—

vorangehen muß, weil man nur bereits buchmäßig oder in natura vorhandene Saldi auf das Bilanz-Konto übertragen kann. Der Verf. spricht hierbei von einem „sich ergebenden Verluste", es handelt sich indes lediglich um eine „Rückstellung aus dem Gewinn". Auch schließt der Verf. richtig die persönlichen Konti eintretenden Falles mit dem Gewinn- und Verlust-Konto ab (siehe die Darstellung auf S. 329). Wenn ich daher den Verfasser richtig verstanden habe, hat er mit vorerwähntem Satze etwa Folgendes ausdrücken wollen:

Bei den Immobilien, Geräten usw. werden die Abschreibungen den betreffenden Konten direkt gutgebracht, z. B. sieht man den Bilanzposten:

Gebäude	M 8000.—	
÷ 2 % Abschreibung	„ 160.—	M 7840.—

und die zugehörige Buchung lautet:

Gewinn- und Verlust-Konto
an Gebäude-Konto M 160.—

(Auch wo ein besonderes „Abschreibungs-Konto" als Gegenwert, bzw. Korrekturposten unter den Passiven geführt wird, könnte dieses nur durch direkten Übertrag auf die bezüglichen Anlagekonti selbst ausgeglichen werden.)

Anders bei den Personenkonti. Hier kann ich bei dem vom Verfasser gewählten Beispiel nicht den Bilanzposten:

Debitoren	M 10 000.—	
÷ 5 % Abschreibung	„ 500.—	M 9500.—

bilden, und der entsprechende Buchungssatz:

Gewinn- und Verlust-Konto
an Personen-Konto M 500.—

wäre direkt falsch. Hier muß ich vielmehr, da es sich um „reine Bestandkonten" handelt, diese mit dem vollen Werte von M 10 000.— in der Bilanz erscheinen lassen und die Abschreibung, die nur eine Inreservestellung bedeutet, einem besonderen Gegenkonto, dem Delkredere-Konto oder Dubiosen-Reservefonds-Konto zu Lasten des Gewinn- und Verlust-Kontos gutbringen. Wir haben also gesehen, daß sowohl die Abschreibungen auf Immobilien, wie die Rückstellungen bei Personenkonten „mit dem Gewinn- und Verlust-Konto verrechnet werden", und auch die Personenkonti im Verlustfalle „mit dem Gewinn- und Verlust-Konto oder, wo ein solches vorhanden ist, dem Dubiosen-Reservefonds-Konto bilanziert werden.

5. Seite 327, rechte Spalte gibt der Verfasser, nachdem er einen bereits feststehenden Verlust ordnungsmäßig dem Dubiosen-Reservefonds-Konto belastet hat, gleich die Buchung:

Gewinn- und Verlust-Konto
an Dubiosen-Reservefonds-Konto

an. Diese Buchung soll „nach der Bilanzaufstellung" vorgenommen werden, was wohl „bei den Abschlußbuchungen" oder „nach der Probebilanz" heißen soll, da ja die Bilanz den Schlußstein der Buchführung bildet und Änderungen nach Aufstellung derselben nicht vorgenommen werden können, ohne eine Änderung der Bilanz selbst nötig zu machen. Durch die erwähnte Buchung nun gleicht sich das Dubiosen-Reservefonds-Konto sofort wieder aus, wie die Darstellungen dieses Kontos auf Seite 328, 329 und 330 zeigen. Was soll denn dann überhaupt sein Zweck sein? Derselbe Effekt wäre erzielt worden, wenn in allen dargestellten Fällen die Buchungen direkt zwischen Personen-Konto und Gewinn- und Verlust-Konto verrechnet worden wären. Der Verfasser übersieht hier ganz, daß das Dubiosen-Reservefondskonto mit einer runden Summe aus dem Gewinn gespeist wird, und solche einzelnen Verluste eben diesem Bestande des Kontos gegengerechnet werden. Alle vom Verfasser angegebenen Buchungen:

Gewinn- und Verlust-Konto
an Dubiosen-Reservefonds-Konto

und umgekehrt, fallen vollständig weg. An deren Stelle tritt die einmalige Buchung der Dotation, die man dem Dubiosen-Reservefonds-Konto am Jahresschlusse aus dem Gewinn machen will und die zu der Summe der Debitoren in einem prozentualen Verhältnis steht, es ist das die vom Verfasser an anderer Stelle (Seite 327 links oben) angedeutete Buchung:

Gewinn und Verlust
an Dubiosen-Reserve M 500.—

Eine nochmalige Verbuchung jedes einzelnen Verlustes zu Lasten des Gewinn- und Verlustkontos würde den Zweck der Dotierung illusorisch machen.

6. Der Verfasser führt dann Seite 329 ein Beispiel an, wonach bei noch nicht feststehendem Verluste der Saldo des Personenkontos von M 600.— in mutmaßlichen Eingang M 300.— und mutmaßlichen Verlust M 300.— zerlegt wird. In der Praxis wird man aber auf den Personenkonten derartige auf mehr oder weniger richtiger Schätzung beruhende Manipulationen überhaupt nicht vornehmen, sondern auf drohende Verluste eben bei der Dotierung des Dubiosen-Reservefonds-Kontos entsprechende Rücksicht nehmen, das für die zu hohen Bestände das ausgleichende Gegengewicht bildet.

Ich gebe zur besseren Erläuterung die Darstellung eines Dubiosen-Reservefonds-Kontos, von folgenden Voraussetzungen ausgehend:

Am 31. Dez. 1907 betrugen die Debitoren M 10 000.—, wogegen dem Delcredere-Konto 5 % aus dem Gewinn und Verlust überwiesen wurden, die am 1. Januar 1908 vorgetragen werden.

Unter dem 15. Juli entsteht ein Verlust von M 300.—. Unter dem 30. September gehen hierauf unerwartet M 100.— wieder ein.

Am 31. Dezember 1908 betragen die Debitoren M 20 000.—, wogegen wieder die Reserve 5 % betragen soll:

Das Delcredere-Konto würde dann wie folgt aussehen (Siehe nächste Seite oben.)

Dem Dubiosen-Reservefonds-Konto sind also, da es am 1. Januar 1908 einen Bestand von M 500.— aufwies, der im Laufe des Jahres eine Verminderung von M 200.— erfuhr, aus dem Gewinn M 700.— zugeführt, um es wieder auf 5 % der Debitoren zu bringen. Dieses ist der einzige Posten, der für das Gewinn- und Verlustkonto in Frage kommt. Die anderen Gegenkonten gehen aus der Darstellung hervor.

Soll **Delcredere-Konto.** **Haben**

1908				1908			
Juli	15	An Dub.-Konto (Pers.-Konto)	300. —	Jan.	1	Per Bilanz	500. —
Dezbr.	31	„ Bilanz	1000. —	Septbr.	30	„ Dub.-Konto (Pers.-Konto)	100. —
				Dezbr.	31	„ Gewinn und Verlust	700. —
			1300. —				1300. —
				1909			
				Jan.	1	Per Bilanz	1000. —

Für die Versteuerung (siehe Seite 326, rechte Spalte) stellt sich die Sache folgendermaßen:

Bestand am 1. I. 08	M 500.—
„ „ 31. XII. 08	„ 1000.—
steuerpflichtiger Zugang	M 500.—

Der tatsächliche Verlust von M 200.— bleibt also auch hier, da die Dotation in Wirklichkeit M 700.— betrug, genau so steuerfrei, als wenn er über Gewinn- und Verlustkonto verrechnet worden wäre.

7. Das auf Seite 328/29 dargestellte Kontokorrent- und Personenkonto mußte am 15. II. 08 ausgeglichen werden. Der Ausgleich erfolgte aber erst am 31. XII. 08. Der Saldo ist also noch $10^1/_2$ Monate durch die Bücher geschleppt worden, was leicht zu vermeiden ist.

8. Die materielle und formelle Richtigkeit seiner Buchungen will der Verfasser sonderbarerweise mit der Übereinstimmung zwischen Kontokorrent und Hauptbuch beweisen, S. 328 rechts. Damit aus einer solchen Übereinstimmung keine falschen Schlüsse gezogen werden, sei darauf hingewiesen, daß diese Übereinstimmung (von Übertragungsfehlern abgesehen) unbedingt bestehen muß, da ja in das Kontokorrent und in das Hauptbuch aus denselben Grundbüchern übertragen wird, daß also die Übereinstimmung für die Richtigkeit dieser Grundbuchungen selbst nicht das Mindeste beweisen kann. Felix Rheinert, Essen-Ruhr.

Das Lose-Blatt-System.

Das Erscheinen des Losen-Blatt-Systems im deutschen Handel hat zu großen Aussprachen über die Gültigkeit des Systems geführt. Noch vor ein oder zwei Jahren war der Kampf um die Berechtigung der Losen Blätter sehr heftig. Die Zeit hat sich aber auch hier ins Mittel gelegt und die Fehde geschlichtet. Wer sich von den Gedanken frei macht, daß durch das Lose-Blatt-System Fälschungen und Unterschlagungen von Buchungen leichter möglich gemacht sind, wird unbedingt zum Anhänger des neuen Systems. Ich kann es durchaus nicht verstehen, daß man auf einmal an falsche Buchungen und Veruntreuungen denkt, weil man an der Stelle der gebundenen Bücher das Lose-Blatt-System einführt. Wer früher fälschen wollte, konnte ebensogut aus dem gebundenen Buche ein Blatt herausreißen als es heute aus einem Losen-Blatt-Buche herausnehmen. Es sei hier festgestellt, daß das Lose-Blatt-Buch in seiner vollkommenen Gestalt im Gebrauche ebenso fest gebunden ist als das frühere Buch, und daß es genügend Sicherheiten gibt, alle Veruntreuungen von Losen Blättern sofort festzustellen.

Der Gedanke der Anwendung von Losen Blättern für die Führung der Kontokorrente ist nicht neu; im Buchhandel werden sowohl vom Verleger als vom Sortimenter die Konten seit langer Zeit auf Losen Blättern im wahren Sinne des Wortes geführt, d. h. die Konten ruhen zumeist alphabetisch geordnet in ganz gewöhnlichen Pappkästen und können ohne weiteres aus den Kästen einzeln herausgenommen werden, ohne daß dafür irgendwelche Sicherheiten getroffen sind. Hier hätte man also zuerst feststellen können, ob tatsächlich Veruntreuungen von Konten vorgekommen sind. Die Praxis zeigt das Gegenteil. Trotz der scheinbar äußerst unsicheren Aufbewahrung kommt es im Betriebe des Verlages oder Sortimentbuchhandels kaum vor, daß ein Konto verloren geht, höchstens tritt der Fall ein, daß das Konto an der falschen Stelle eingeräumt wird, und dem Schaden ist auch bald abgeholfen. Der gewissenhafte moderne Kaufmann hatte bald eingesehen, daß ein solches System der Losen Blätter gerade für die Kontokorrente außerordentlich wertvoll ist. Er konnte sich aber zur Einführung nicht entschließen, weil ihm die Aufbewahrung der Konten zu unsicher schien. Die moderne Bureautechnik mußte ihm zu Hilfe kommen. Amerika war auch hier voran, es schuf das Lose-Blatt-System nach dem Prinzipe: Lose Blätter und doch fest gebunden. Jedes Konto erhält ein einzelnes Kontenblatt. Diese Kontenblätter werden durch eine sinnreiche Mechanik in einem festen Einbande zusammengehalten. Sicherungen gestatten es nicht, daß irgend ein Blatt unbefugter Weise herausgenommen wird. Dagegen ist es möglich, den Einband sofort durch ein Schloß zu öffnen und dadurch neue Konten einzufügen oder erledigte Konten herauszunehmen. Auswechselbarkeit der Blätter und die Einrichtung einer beliebigen Ordnung sind die Hauptkennzeichen des Losen-Blatt-Systems. Das alte Hauptbuch gestattete es trotz aller Berechnungen nicht, daß die Konten immer in der von vornherein bestimmten Ordnung blieben. Bald wurde das eine Konto zu stark benützt und es machte sich ein Übertrag auf einen Platz notwendig, der vielleicht einige 10 oder 100 Seiten von der ersten Eintragung entfernt war, oder aber ein anderes Konto, für das man 6 oder 8 Seiten bestimmt hatte, wurde bis zum Schlusse des Gebrauches des gebundenen Buches nur zur Hälfte ausgefüllt, es entstand ein leerer Raum, der nicht recht ausgenützt werden konnte. Das Lose-Blatt-Buch erlaubt es dagegen für jedes Kontokorrent ein voll auszunutzendes Konto anzulegen. Für kleine Konten lassen sich in das Lose-Blatt-Buch bei guter Konstruktion ohne weiteres auch $^1/_2$ oder $^1/_3$ Konten anlegen. Für ganz kleine Posten, die nur einmal vorkommen, wird sich allerdings manchmal noch ein „Konto für Diverse" praktisch erweisen.

Kurz zusammengefaßt, sind die allgemeinen Vorzüge des Losen-Blatt-Systems für die Führung des Kontokorrentes die folgenden:

Die Konten bleiben in stetiger alphabetischer Ordnung.

Ein Übertragen der Konten auf zerstreut liegende Seiten ist nicht mehr notwendig.

Das Registrieren des alten Kontokorrentbuches fällt fort.

Das Kontokorrentbuch wird nicht mit totem Ballast angefüllt, da beschriebene Blätter stets ausgewechselt werden und in eine Sammelmappe zu legen sind.

Trotz der Mehrkosten des Einbandes der Losen-Blätter-Bücher gegenüber dem Einbande des gebundenen Buches ist das System doch billiger, da der Einband nur einmal angeschafft wird und bei guter Konstruktion jahrelang hält[1]).

Die Ersparnis an Arbeitskraft, die durch das verminderte Suchen nach den Konten und das Vermeiden allzuvieler Übertragungen bedingt ist, macht alle Unkosten der Anschaffung bald bezahlt.

Die meisten Geschäftsbücherfabriken haben sich im großen und ganzen gegenüber dem System der Losen Blätter zuerst ablehnend verhalten. Als dann aber vom amerikanischen Markte recht praktische Konstruktionen für die Einbände und die Losen Blätter selber kamen, wurde durch diese Konkurrenz bedingt, daß auch die deutschen Firmen die Herstellung des Losen-Blatt-Systems übernahmen. Die letzte Berliner Bureau-Ausstellung zeigte, in welchem Maße sich die technische Seite des Losen-Blatt-Systems entwickelte. Das Grundprinzip ist bei allen Fabrikaten das gleiche. Es stellte sich in der Praxis heraus, daß die Hauptwerte der Konstruktion auf die Herstellung eines Losen-Blatt-Buches gelegt werden müssen, das aufgeschlagen vollkommen flach liegt und außerdem für besondere Fälle eine vollkommene

[1]) Es gibt auch Nachteile.

Sicherheit gegen das Herausnehmen bietet. Deshalb lag in dem Rücken des Einbandes der wichtigste Teil des ganzen Buches. Die Lösung des Problems ist auf verschiedene Weise gelungen. Es werden z. B. von Soennecken in Bonn Lose-Blätter-Bücher mit flachem Rücken in den Handel gebracht. Diese Einrchtung bedingt, daß die Losen Blätter einen ziemlich breiten Falz haben, den die Konkurrenz als Papierverschwendung kennzeichnet. Das Atlas-System der Firma Fritz Eilers jun., Bielefeld, hat teils runde Rücken und erklärt wieder diese als die praktischsten. Edler & Krische, Hannover, haben eine Kombination von runden und flachen Rücken, die die Vorteile beider besitzen sollen. Beim Gebrauche stellt sich heraus, daß alle Symsteme, haben sie nun flachen Rücken oder nicht, die Möglichkeit geben, daß das Lose-Blatt-Buch beim Arbeiten meistenteils vollständig flach liegt[1]). Ist der flache Rücken richtig konstruiert, so ergibt sein Bau das gleiche Resultat als die richtige Konstruktion des ovalen Rückens oder einer Kombination von flachem und rundem Rücken.

Das gleiche gilt auch von der Sicherung gegen unbefugtes Herausnehmen. Es gibt einfache Einbände ohne Schloß, die eigentlich nur eine verbesserte Konstruktion der Briefordner sind, sie lassen die einzelnen Losen Blätter nur an zwei oder drei Drahtstreben hängen. Durch eine Hebelmechanik sind die einzelnen Blätter sofort herauszunehmen. Diese einfache Konstruktion überzeugt viele Anhänger des Losen-Blatt-Systems, besonders wenn sie nicht befürchten, daß Mißbrauch mit ihrem Kontokorrente getrieben wird. Wer größere Sicherheit haben will, wählt natürlich für den Verschluß des Rückens ein Sicherheitsschloß. Auch hier zeigen sich in der Konstruktion Dutzende von Systemen, die im Grunde doch wieder das Gleiche bezwecken, den Verschluß so einfach, aber auch so sicher als möglich zu gestalten. Für die Schlösser gibt es sogar wieder besondere Sperrvorrichtungen und Sicherungen, die nur der Chef oder sein Bevollmächtigter öffnen kann. König & Ebhardt in Hannover schufen eine einfache und praktische, daher vorzügliche Einrichtung für die Schloßsicherung. Der Schlüssel wird nur beim Aufschließen des Buches gebraucht, während der Verschluß bereits durch das Zusammenpressen der Mechanik geschieht. Andere Systeme verlangen dagegen die Verwendung des Schlüssels sowohl beim Öffnen als beim Schließen des Buches.

Da es aber auch der sicherste Verschluß noch möglich macht, daß einzelne Blätter aus schlechter Absicht herausgerissen werden — der Fall kommt aber sehr selten vor, da der Angestellte weiß, daß ein Kontokorrent stets, wenn auch mit Zeitverlust, zu ergänzen ist —, so wurden besondere Vorrichtungen für das Lose-Blatt-Buch geschaffen, die den gleichen Endeffekt als die Folierung oder Paginierung des gebundenen Buches haben sollen. Vom praktischen Standpunkte aus glaube ich kaum, daß diese äußerst sinnreich ausgedachten Einrichtungen den großen Wert haben, den ihnen die Erfinder zumessen — sie bestehen zumeist darin, daß jedes einzelne Lose Blatt von einem mit einem bestimmten auch auf dem Losen Blatt befindlichen Zeichen versehenen Talon abgetrennt wird. Auf diesem Talon werden die Endsummen der Buchungen des Losen Blattes gebucht, und wenn die einzelnen Talons fest gebunden sind, ergeben sie außerdem dem Gesetz gegenüber ein fest gebundenes Buch.

Über die Fabrikanten der Losen-Blatt-Bücher sei kurz das Folgende angegeben: F. Soennecken, Bonn, bringt eine große Auswahl, seine Fabrikate zeichnen sich durch sorgfältige Arbeit aus, auch sind die Preise nicht übermäßig hoch. Die Bücher gestatten es vor allen Dingen, daß in dem festen Einbande eine kleinere oder eine größere Anzahl von Losen Blättern aufgenommen wird. Es ist also nicht nötig, daß der Einband stets vollkommen gefüllt ist, sondern durch eine Mechanik werden auch halb oder weniger gefüllte Bücher fest zusammengehalten. Besondere Streben gestatten es, daß der Umfang des Buches auch über das gewöhnliche Maß vergrößert wird. Die letzten beiden Vorzüge haben heutzutage allerdings auch die anderen guten Systeme, wie z. B. das schon erwähnte Atlas-System, welches vor allen Dingen Wert auf die Blattkontrolle durch Talons legt. Dauerkontenbücher für möglichst verschiedene Zwecke und in verschiedenen Rückenkonstruktionen liefert Ferd. Ashelm, Berlin. Edler & Krische, Hannover, übernahmen eine bewährte amerikanische Rückenkonstruktion und fertigen dazu sehr solide Decken, die in der Praxis sehr lange halten. Eine kleine, aber ausgezeichnete Auswahl von Konstruktionen bringt König & Ebhardt, Hannover. Sein Bestreben geht scheinbar darauf hinaus, an Stelle der schweren Rückenkonstruktionen leichtere zu schaffen, die trotzdem allen Anforderungen genügen. Ein Teil der Rücken ist aus Aluminium gefertigt. Eine eigenartige Konstruktion des Rückens, auch eine Kombination des flachen und runden Rückens bieten die Fortschrittbücher, die Fabrikanten wollen das System der Losen Blätter auch für kleinere Bücher (Reisehauptbücher usw.) verwendet wissen. Eine ähnliche Rückenkonstruktion wie die der Fortschrittbücher liefert W. Oldemeyer Nachf., Hannover.

Alle Firmen empfehlen das Lose-Blatt-Buch nicht nur für die Kontokorrente, sondern für alle Geschäftsbücher, in denen die Buchungen nicht fortlaufend, Posten unter Posten eingetragen werden. Lagerbücher, Kundenbücher, Bestellbücher, Kommissionsbücher usw. werden oft mit Vorteil in Losen Blättern geführt. Ob die allgemeine Verwendung des Systems für diese Zwecke geeignet ist, scheint mir allerdings fraglich, die Kartothek ist in den meisten Fällen eher am Platze.

Die letzte Verwendung des Losen-Blatt-Buches für das Fakturenausgangsbuch (Kladde, Strazze, Auslieferungs- oder Expeditionsbuch) dagegen hat noch eine große Zukunft. Hier würde allerdings heute noch das Gesetz eingreifen können, denn das Fakturenausgangsbuch ist ein Grundbuch. Seine Führung als Loses-Blatt-Buch wird aber durch die modernen Expeditionsmethoden (Billing[1]) bedingt, und da diese Bücher bereits in den Losen Blättern foliiert oder paginiert werden können, nachdem Überträge auf die Kontokorrente auch sofort wieder in ein zu verschließendes Buch eingeheftet werden können, ist ein Bedenken gegen sie nicht am Platze.

Bei der Einführung des Billing-Systems empfiehlt sich, nun auch den Vorschriften des Gesetzes zu entsprechen, das Fakturenausgangsbuch, das bei der Expedition und beim Übertragen in Losen Blättern gebraucht wird, nachdem eine bestimmte Anzahl Seiten beschrieben sind, in einen festen Einband binden zu lassen. Der Einband braucht nicht besonders fest und teuer zu sein, da das Buch durch die Übertragung erledigt ist und nur noch ab und zu für die Nachprüfung einzelner Posten gebraucht wird.

Rudolf Rother, München.

[1]) Kleine Fehler zeigen sich auch bei der besten Konstruktion. Bei der einen liegt das Buch am besten, wenn es in der Mitte offen liegt, andere sind günstiger für das Beschreiben des Anfanges oder des Endes gebaut, aber auch das festgebundene Buch liegt nicht immer flach und ein gar zu starkes Betonen der „flachen" Lage hat nicht den Wert, den manche Fabrikanten darauf legen.

Winke für die Lohnzahlung.

In Heft 9 Jahrgang 4 (Dezembernummer) gibt Herr C. Redtmann einige beachtenswerte Winke für die Lohnzahlung. Die Art und Weise der Lohnzahlung durch den Meister sowie die Kontrolle der Anzahl der Geldtaschen ist mir verständlich, und ich halte sie auch für sehr zweckmäßig. Dagegen ist meines Erachtens die Kontrolle, ob der Inhalt der Taschen richtig ist, überaus umständlich und zeitraubend. Nach der eingangs angeführten Abhandlung werden die Geldtaschen daraufhin nicht weniger als dreimal kontrolliert, wenn nicht gar viermal, da doch sicherlich der Beamte, der das Geld in die Taschen einpackt, dieses nochmals nachzählt.

Diese mehrfache Kontrolle erübrigt sich, wenn einigermaßen zuverlässig gearbeitet wird — es geht gut mit einer doppelten Kontrolle — aber auch durch andere Einrichtungen wird die Kontrolle vereinfacht bzw. völlig überflüssig gemacht.

Zunächst wird sehr viel Zeit und Arbeit gespart, wenn nicht wie bisher der volle verdiente Lohn, sondern nur die Markbeträge ausgezahlt werden. Das Aufstellen der Lohnlisten, das Nachrechnen, das Herrichten des Lohnbetrages, das Auszahlen, alles dies geht alsdann leichter und schneller.

[1]) Siehe Jahrgang 1910/11, S. 371.

Der Arbeiter wird mit dieser Verrechnung sicherlich einverstanden sein, da er absolut keinen Nachteil dadurch hat. Meistens werden im Großbetrieb im Lohnbüro für jeden Arbeiter besondere Lohnverrechnungs-Karten geführt, mit deren Hilfe dann die jeweils stehengebliebenen Pfennigbeträge beim nächsten Zahltag verrechnet werden.

Wie für zahlreiche andere Tätigkeiten gibt es auch für die Arbeit des Geldauszahlens bereits Maschinen, die durchaus zuverlässig arbeiten und das Nachzählen des Lohnbetrages vollständig überflüssig machen. Das bekannteste Fabrikat derartiger Geldauszahlmaschinen ist wohl der „Union Cashier", der von der Firma „Union-Spezial-Maschinenfabrik" G. m. b. H., Stuttgart", hergestellt wird. Wenn auch der Anschaffungspreis einer solchen Maschine nicht gerade niedrig ist, so macht sich das dafür angelegte Geld sehr bald bezahlt. Die Handhabung der Maschine ist überaus einfach, so daß sie sehr bald von dem auszahlenden Beamten rasch und sicher bedient werden kann. Die vorgeschriebenen Lohntaschen werden unter den Geldauslauf gehalten, ein Druck auf die entsprechende Taste, und der richtige Lohnbetrag liegt in der Tasche, die verschlossen und weggelegt werden kann. Der Geldauslauf ist praktisch eingerichtet, so daß die offene Lohntasche rasch und bequem darunter zu halten ist. In unserem Betriebe wird die ganze Lohnzahlung für mehr als 2500 Arbeiter mit Hilfe dieser Maschine in kaum $^3/_4$ Tag beendet. Unstimmigkeiten kommen bei dieser Art der Lohnauszahlung kaum vor, da der das Geld auszahlende Meister dieses vor Abgabe an den Arbeiter auf seine Richtigkeit hin prüft. Umbehr.

Berichtigung.

In Heft 12 vom März 1912 Ihres geschätzten Blattes bringe ich in meinem Artikel: „Die steuertechnisch zulässige Höhe der Abschreibungen" auf Seite 399 eine für die verschiedenen Gebiete der Industrie verwendbare Abschreibungs-Tabelle. Ich führe auf Seite 398 an, daß diese Tabelle auf Anregung der Breslauer Handelskammer unter Zuziehung geeigneter Ingenieure entstanden ist. Wie mich nun der Verein Deutscher Ingenieure aufmerksam macht, ist diese Tabelle dadurch entstanden, daß ein vom Breslauer Bezirksverein Deutscher Ingenieure eingesetzter Ausschuß unter Vorsitz des Zivilingenieurs Joppich und unter Mitwirkung eines von der Breslauer Handelskammer entsandten Herrn, sowie mit Unterstützung durch Inhaber und Leiter technischer Betriebe in einer Reihe von Sitzungen die Abschreibungsfrage ausführlich studiert hat und zu den auf Seite 399 verzeichneten Abschreibungssätzen gelangt ist. Diese Tafel ist zuerst im 3. Jahrgang der Monatsschrift des Vereins Deutscher Ingenieure „Technik und Wirtschaft", Heft 4, veröffentlicht. C. M. Lewin.

Rundschau.

Ausstellungen.

Amerikafakrt eines deutschen Museums. Im Sommer dieses Jahres tritt das deutsche Museum in Hagen i. W. eine Wanderfahrt nach den Vereinigten Staaten an, um dort in den bedeutendsten Städten deutsche kunstgewerbliche Arbeiten auszustellen. In Aussicht genommen sind fürs erste New York, Pittsburg, Detroit, St. Louis, Chicago und Indianopolis, sämtlich Museumsstädte. Die Wanderausstellung wird umfassen — zum Teil nur in photographischer Wiedergabe — moderne Architektur, Graphik, Keramik, Lederarbeiten, Reklamekunst, Bücher, Tapeten, Arbeiten in Elfenbein, Glas, Metall und Holz, modernes Spielzeug usw.

Bahnen.

Eine neue Schnellbahn Moskau—Wien. Ein Konsortium russischer Kapitalisten mit Bieljaew und Kurlukow an der Spitze erhielt die Bewilligung zur Herstellung einer 800 Werst langen Eisenbahnverbindung zwischen Moskau und der Station Sarny unweit der österreichischen Grenze. Durch diese Linie, deren Bau 48 Mill. Rbl. kosten soll, wird die Strecke von Moskau zur österreichischen Grenze um 300 Werst abgekürzt.

Belgisch-Kongo. Eine neue Kongoeisenbahn. Die belgische Regierung schloß mit der Société generale de Belgique ein Abkommen für den gemeinsamen Bau einer großen neuen Eisenbahn im belgischen Kongo, die das Kasaigebiet mit der Landschaft Katanga verbinden soll.

Bank- und Börsenwesen.

Eine neue Bankengruppe. Zwischen der Bank für Handel und Industrie (Darmstädter Bank) und der Bank- und Wechselstuben Akt.-Ges. „Mercur" in Wien ist ein Vertrag geschlossen, der sich als recht bedeutungsvoll herausstellt. Beide Institute sind dahin übereingekommen, daß jedes von ihnen seine Geschäfte im Lande des anderen durch dieses besorgen lassen werde; auch wollen sie sich gegenseitig Beteiligungen an allen ihren Konsortialgeschäften anbieten. Beide Banken werden außerdem direktes Interesse aneinander nehmen durch größeren Aktienbesitz. Die Darmstädter Bank hat schon seit längerer Zeit Aktien des „Merkur" in ihrem Effektenbestande und hat an dessen Kapitalserhöhungen, die jetzt wieder von 45 auf 50 Millionen Kronen vorgenommen werden, stets teilgenommen. Das österreichische Bankinstitut zahlt seit Jahren 9% Dividende. Auch der Schweizerische Bankverein in Basel wird wahrscheinlich der Vereinbarung beitreten. Hinsichtlich seiner deutschen Geschäfte ist jedoch zu bemerken, daß er bereits mit der Dresdner Bank in Beziehungen steht.

Bucketshop-Unwesen. In der deutschen Presse ist schon wiederholt vor englischen Bankhäusern zweifelhaften Rufes, den sogenannten „Bucketshops" gewarnt worden, die durch Anpreisungen in Zeitungen und durch Zuschriften dem Publikum ihre Vermittlung bei Spekulationen in Börsenpapieren unter beschränktem Risiko anbieten. Zu solchen Winkelbanken gehört die Firma Brown Saville & Brother in London W. C. 83, New Oxford Street, deren Anzeigen noch in letzter Zeit in deutschen Zeitungen und Zeitschriften, offenbar in Unkenntnis des schwindelhaften Charakters, aufgenommen worden sind und leichtgläubige Deutsche zur Anknüpfung von Verbindungen mit der Firma veranlaßt und damit zu Geldverlusten geführt haben. Es erscheint daher angezeigt, auf das Geschäftsgebaren jener „Banken" von neuem hinzuweisen. Den Personen, die sich an die betreffenden Bankhäuser wenden, wird gewöhnlich ein Börsenpapier namhaft gemacht, dem angeblich in naher Zukunft eine erhebliche Kurssteigerung sicher bevorsteht. Das Bankhaus erklärt sich bereit, eine Anzahl der namhaft gemachten Aktien gegen Einsendung einer größeren oder geringeren Deckung in bar für den Kunden anzukaufen, wobei bisweilen noch darauf hingewiesen wird, daß die günstige Gewinnchance nur durch sofortige, womöglich telegraphische Erteilung des Auftrags und Überweisung der Deckung voll ausgenutzt werden könne.

Mit denjenigen, die solcher Anregung folgen, wird dann vereinbart, daß das Bankguthaben von selbst erlischt, wenn, was „selbstredend fast undenkbar" sei, der Börsenkurs des betreffenden Papieres derart fallen sollte, daß die eingezahlte Deckung durch den Kursrückgang erschöpft wird. Da die dem Kunden benannten Papiere stets solche sind, die erheblichen Kursschwankungen unterliegen, oder von denen in eingeweihten Kreisen bekannt ist, daß sie aus irgendwelchen Gründen voraussichtlich bald einen Kursrückgang erfahren werden, so ist das Bankhaus, das die Papiere selbst überhaupt nicht ankauft, regelmäßig in der Lage, den Deckungsbetrag einfach einzustreichen; dem Kunden wird dann lediglich mitgeteilt, daß sein Guthaben erloschen sei. Das Publikum ist bei Geschäften mit derartigen Firmen um so mehr gefährdet, als die zivilrechtliche Verfolgung etwaiger Ansprüche mit sehr erheblichen Kosten verbunden ist, und eine strafrechtliche Verfolgung, die außerdem bedeutende Weiterungen für den Geschädigten bringt, von den britischen Behörden nur in den seltensten Fällen von Amts wegen eingeleitet wird.

Es kann daher nicht dringend genug davor gewarnt werden, sich mit ausländischen Bankfirmen wie der obengenannten in Spekulationsgeschäfte einzulassen, ohne sich vorher über die Vertrauenswürdigkeit des Bankhauses durch zuverlässige Auskunfteien oder durch Geschäftsfreunde in London genau unterrichtet zu haben. B. T.

Eine weitere Förderung des Scheckverkehrs durch die Reichsbank wird durch Änderungen und Erweiterungen im Scheckankaufsverkehr angestrebt. Wie die „Frankf. Ztg." meldet, sollen Schecks, die den Vermerk „nur zur Verrechnung" tragen, angekauft werden können, nicht nur, wenn, wie bisher, der Bezogene Mitglied einer der Abrechnungsstellen der Reichsbank ist, sondern auch, wenn sie auf andere Girokontoinhaber der Reichsbank lauten. Eine weitere Bestimmung geht dahin, daß an Zinsen bei Schecks im Betrage von 5000 M und mehr in Zukunft stets vier, früher fünf Tage in Abzug gebracht werden. An Mindestzinsen wurden bisher für Schecks im Betrage von 100 M und weniger 30 Pfg., bei allen größeren Schecks 50 Pfg. erhoben. Künftig wird der Mindestbetrag an Zinsen auch für größere Schecks, und zwar bis einschließlich 500 M., auf 30 Pfg. ermäßigt.

Neue Banknoten für Deutsch-Ostafrika. Den Abschluß der Währungsreform in Deutsch-Ostafrika, mit der die deutsche Rupie zum gesetzlichen Zahlungsmittel erklärt wurde, bildete die Anfang des Jahres 1905 erfolgte Gründung der Deutsch-Ostafrikanischen Bank mit dem Rechte der Notenausgabe. Die Bank hat seit ihrem Bestehen Banknoten zu 5, 10, 50 und 100 Rupien ausgegeben. Die Entwicklung des Banknotenverkehrs ergibt sich daraus, daß der Notenumlauf Ende des Kalenderjahres 1911 insgesamt 3085410 Rupien betrug. Die durch die günstige wirtschaftliche Lage des Schutzgebiets hervorgerufene Nachfrage nach höheren Zahlungswerten hat die Bank nunmehr zur Schaffung von 500 Rupiennoten veranlaßt.

Fusionen.

England. Fusionsbestrebungen in der drahtlosen Telegraphie. Die englische Markoni-Gesellschaft hat mit der amerikanischen Schwestergesellschaft ein Abkommen getroffen, wonach die englische Gesellschaft für das amerikanische Unternehmen eine große Anzahl von Lang-Distanz-Stationen errichten wird. Zu gleicher Zeit haben sich beide Gesellschaften der Western Union Telegraph Company von Amerika und der Great Norm-Western Telegraph Company von Kanada angenähert und ein Arbeits-Übereinkommen erzielt, welches den Markoni-Gesellschaften die Benutzung der Stationen dieser beiden Gesellschaften erlaubt. Die beiden amerikanischen Unternehmungen besitzen etwa 25000 Stationen, die sich über die Vereinigten Staaten und Kanada verbreiten. Diese sämtlichen Stationen werden also in Zukunft durch Markonis Ozeansystem in direkter Verbindung mit Großbritanien stehen. Das Abkommen sieht auch eine beträchtliche Erweiterung des Markoni-Netzes, besonders im Westen von Nord-Amerika vor. So sollen Linien zwischen San Francisco und den Hawaiischen Inseln, den Philippinen, China und Japan in absehbarer Zukunft errichtet werden. Die amerikanische Markoni-Gesellschaft wird den Tätigkeitsbereich ebenfalls bedeutend erweitern. In der Nähe von Newyork soll eine große Anlage gebaut werden, von welcher drahtlose Nachrichten bis nach Kuba (Havanna), Panama und den südamerikanischen Ländern gelangen können. B. T.

Gesetze.

Inkrafttreten des Schiffahrtsabgabengesetzes. Der „Reichs-Anzeiger" veröffentlicht die Verordnung betreffend teilweises Inkrafttreten des Gesetzes über den Ausbau der deutschen Wasserstraßen und die Erhebung von Schiffahrtsabgaben vom 24. Dezember 1911. Danach treten die Artikel 1 und 3 bis 7 des genannten Gesetzes für das ganze Reichsgebiet, der Artikel 2 für das Stromgebiet der Weser am 1. Mai 1912 in Kraft. — Für Rhein und Elbe können die Bestimmungen erst nach Abschluß der Verhandlungen mit Holland und Österreich in Kraft treten.

Handelsartikel.

Kalifornische Kaliproduktion. Das Geologische Bureau in Washington macht Mitteilung über eine etwa 30 Meilen von San Diego, Cal., gelegene Fabrik, welche am 1. Mai mit der Produktion von Kali aus Kelp oder Seetang beginnen wird. Die Fabrik gehört der Coronado Chemical Co., die sich seit mehreren Jahren mit dem Kelp-Kali-Problem befaßte. Sie hat vier Hochöfen aufstellen lassen, welche alle 24 Stunden 6000 Pfund getrocknetes Kelp verarbeiten können, und weitere Hochöfen werden jetzt konstruiert mit einer Kapazität zur Verarbeitung von 36000 Pfund getrocknetes Kelp per Tag. In dem Bericht werden auch verschiedene patentierte Verfahren zur Ausziehung von Kali aus Steinen erwähnt und Anleitungen für Feldteste an vermutlichen Kalisteinen gegeben.

Handelsförderung.

Errichtung eines Handelsmuseums in Genua. Das Hafenkonsortium in Genua steht im Begriffe, ein Handelsmuseum ins Leben zu rufen, in dem neben italienischen auch fremde Warenmuster ausgestellt werden. Der Zweck dieses Instituts ist, die Handelsbeziehungen Italiens und namentlich Genuas zu fremden Staaten zu fördern, wobei in erster Linie der Verkehr mit Südamerika in Betracht kommen dürfte.

Ein Handelsmuseum in Montreal. Nach einem französischen Konsularberichte wird in Montreal im Anschlusse an die dortige technische Hochschule (École de Hautes Études de Montreal) ein kommerzielles und industrielles Museum gegründet. Dieses soll einerseits Muster aller in irgend welchen Ländern erzeugten Rohstoffe und Fabrikate enthalten, anderseits über wissenswerte Dinge, die den Außenhandel betreffen, Auskunft geben. Die dauernde Ausstellung von Mustern ist dortselbst mit keinen Kosten verbunden und genießt die Begünstigung zollfreier Einfuhr.

Hochschulnachrichten.

Eine Handelshochschule in Sofia. Das Bureau der bulgarischen Handels- und Industriekammer hat das Programm für das Handelsgymnasium ausgearbeitet, das am 1. September dieses Jahres eröffnet werden wird. Das hierfür vorgesehene Budget beträgt 40000 Francs.

Industrie.

Neue Ausnutzung der Hochofengase. Während die Hochofenwerke früher für ihren Kraftbedarf Dampfmaschinen mit Dampfkesseln hatten, unter denen die Hochofenabgase verbrannt wurden, ist man, wie bekannt, seit einiger Zeit mit sehr großem Erfolge dazu übergegangen, Dampfmaschinen und Dampfkessel auszuschalten und die Gase, nachdem man sie genügend zu reinigen gelernt hat, direkt in riesigen Gasmotoren oder Gasmaschinen, wie man sie dann nennt, in mechanische Kraft umzuwandeln.

Jetzt ist man nun einen Schritt weitergegangen und beginnt die überschüssigen Gase direkt für die Heizung der Hochöfen selbst zu verwenden, mit dem Erfolge, daß die Georgs-Marienhütte bereits ihre neuen Stahlanlagen ausschließlich für Hochöfen mit Gasfeuerung einrichtete. Die überschüssigen Gase dieser Hütte belaufen sich pro Tag auf 6000—7000 cbm und werden also nicht bloß für die Beheizung der Hochöfen, sondern auch zur Heizung von Trockenöfen in der Gießerei und für andere Zwecke verwendet. Damit ist auch der Verwendung der Nebenprodukte der Koksofenanlagen ein weites Feld eröffnet.

Industrie und Bergbau.

Radium in Arkansas. In den Ozark-Gebirgen in Arkansas sind große Quantitäten Radium gefunden worden. Logan Leib, der Präsident der Farmers Union von Benton County, wird als der Entdecker genannt. John P. Nagle von Newyork hat 800 Acker des Radium-Landes gekauft und schon tausende von Tonnen radiumhaltigen Erzes gefördert. Der Staats-Geologe Perdue von der Arkansas Universität hat das Erz untersucht und konnte alle bekannten Experimente damit veranstalten. Thomas E. Edison hat schon vor zehn Jahren die Ansicht vertreten, daß in den Ozark-Bergen Radium zu finden sein müsse.

Kartelle.

Das Österreichisch-Ungarische Petroleumkartell wurde aufgelöst, da sich fünf Fabriken, die 500 Stimmen repräsentierten, für die Kündigung aussprachen. Die Petroleumpreise sind um $3^1/_2$ Kronen im Inlande ermäßigt worden und notieren $31^1/_2$ Kronen Parität Oderberg. Die österreichischen Petroleumraffinerien haben ein Übereinkommen geschlossen und verpflichten sich, keine Verkäufe über den Monat Mai zu machen und die Preise nicht zu unterbieten.

Reklame.

Der Kinematograph im Dienste der Reklame. Neben der vielseitigen Anwendung, die der Kinematograph bisher im praktischen Leben gefunden hat, ist ihm seit kurzem eine ganz neue Aufgabe zugefallen. Auf die betreffende Idee soll, wie die „Zeitschrift für technische und wissenschaftliche Kinematographie" (Stuttgart) mitteilt, zuerst ein Amerikaner gekommen sein. Bisher mußte sich ein Industrieller, wenn er sich eine neue Maschine kaufen wollte, entweder mit den Zeichnungen oder Photographien der ruhenden Maschine begnügen, oder aber es erwuchsen ihm, falls er die Maschine in Betrieb sehen wollte, nicht unbedeutende Kosten durch die Reise zur Maschinenfabrik, gar nicht zu denken an den unter Umständen recht erheblichen Zeitverlust. Ein amerikanischer Maschinenbauer kam nun auf den Gedanken, seine Maschinen in voller Arbeit kinematographisch aufnehmen zu lassen. Seine Reisenden konnten dann, mit den nötigen Films versehen, den Interessenten die Arbeitsweise der Maschine im Lichtbilde veranschaulichen, nach dem man sich viel eher ein Urteil bilden konnte. Auf diese Weise ließ er nicht nur einzelne Maschinen, sondern ganze Fabrikeinrichtungen aufnehmen und den späteren Käufern im Lichtbilde vorführen.
B. T.

Schiffahrt.

Neue Dampferverbindung Frankreich-Kanada. Die Compagnie Generale Transatlantique hat beschlossen, einen regelmäßigen monatlichen Passagierdampferverkehr zwischen Havre und Quebec im Sommer und Halifax im Winter einzurichten. Der erste Dampfer wird Havre am 27. April verlassen. Zwei Schiffe von 12650 und 12610 Tonnen, mit Einrichtung für drahtlose Telegraphie ausgestattet, werden den Dienst dieser Linie versehen. Auf der Ausfahrt werden die Schiffe auch den Hafen Dunkirk anlaufen. —Kfe—

Telegraphie.

Kabelverbindung zwischen Australien und Neuseeland. Eine neue Kabelverbindung zwischen Neuseeland und Australien wird demnächst begonnen werden.

Trusts.

Ein belgischer Zündholztrust. Die Verhandlungen zwischen den Zündholzfabriken zur Bildung eines Syndikates sind zum Abschluß gekommen. 11 von den 13 Zündholzfabriken des Landes haben sich dem Trust angeschlossen, der sich in Form einer Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 7 Mill. Francs konstituiert hat. Der weitere Kapitalsbedarf soll durch eine Obligationsanleihe von 3 Mill. Francs gedeckt werden. Der größte Teil der Aktien wurde von den führenden Brüsseler Banken übernommen.

Ein Zement-Trust. Eine Verschmelzung von fünfzehn Zement-Fabrikgesellschaften westlich des Mississippi ist mit einer Kapitalisation von 45 Mill. Doll. zustande gekommen.

Versammlung.

Diplomkaufleute. Am 4. und 5. Mai tagte im Gebäude der Handelshochschule in Berlin der Verband der Inhaber von Diplomen deutscher Handelshochschulen.

Die Tagesordnung war diesmal insofern besonders wichtig, als sie den Antrag enthielt, der Verband möge sich künftig kurzweg „Verband deutscher Diplomkaufleute" nennen und die Handelshochschulen möchten veranlaßt werden, die Herren, denen sie das Diplom zuerkannt haben, offiziell mit dieser Bezeichnung zu belegen.

Was die Vereinsmitglieder des Verbandes anlangt, liegt die Sache ziemlich einfach: Es sind Kaufleute, die das Diplom haben, mithin Diplomkaufleute, wenn sie wollen. Für die Handelshochschulen liegt die Frage außerordentlich viel schwieriger. Für sie ist es wesentlich, mit der breiten Praxis Fühlung zu halten. Wie ein Beschluß des Verbandes auf diese wirken würde, ist nicht zweifelhaft. Der Verband unterstreicht das Diplom, und die breite Praxis wird daraus schließen, er mißachte den Bildungswert des Lebens, des praktischen Lebens.

Es ist den Bemühungen der Handelshochschulen gelungen, engere Beziehungen zur Praxis zu finden; die würden zweifellos geschädigt, wenn der Verband der Diplominhaber einen solchen Beschluß faßte. Wie stark und wie lange, das läßt sich im voraus nicht sagen.

Ferner ist die Parallele: Diplomingenieur — Diplomkaufmann, die in der Frage eine gewisse Rolle spielt, für die Handelshochschulen nicht annehmbar. Die technischen Hochschulen entlassen Herren, die kraft der Kenntnisse, die ihnen das Diplom bescheinigt, Ingenieure sind. Die Handelshochschulen können nicht sagen, daß sie Kaufleute entlassen.

Ich weiß, daß es dagegen eine Reihe von Einwendungen gibt; aber sie sind nicht stichhaltig, so lange in dem Verhältnisse zwischen Handelshochschulen und Praxis keine Änderung eintritt. Allgemeine Redensarten helfen da nicht weiter.

Der Verband war an die Handelshochschulen herangetreten, um ihre Meinung zu hören.

Die Antworten, die in der Sitzung bekannt gegeben wurden, lauteten — mit Ausnahme von München — ablehnend.

In der Diskussion war festzustellen, daß die beantragte Resolution die günstigste Aufnahme in Hamburg und dem westlichen Industriegebiete finden würde. Für die Hamburger Verbandsmitglieder scheint mir das mehr psychologisch, für Rheinland-Westfalen in der sozialen Entwickelung begründet zu sein. Die Hamburger Kaufleute haben über Hochschulstudien ihre eigenen Ideen; Ideen, die die Diplominhaber nicht angenehm empfinden. Rheinland-Westfalen bildet die Großbetriebe, bezüglich deren in erster Linie das Wort von der Bürokratisiernng des Handels und der Industrie zutrifft; dem Einzelnen wird das Selbständigwerden schwerer. Auf dem Boden ist — wie sich in der Diskussion zeigte — das stürmische Verlangen nach dem „Diplomkaufmann" erwachsen.

Aber es gab Laue in großer Zahl und auch eine Anzahl Gegner in der Versammlung; ich weiß nicht, wie die Sache noch geendet hat; der Stereotyp-Bericht, den der Verbandsvorstand an die Presse versandt hat, enthält einen derartigen Beschluß nicht und so darf wohl angenommen werden, daß wir den Diplomkaufmann noch nicht haben.

Aber wenn ich diesen Bericht vor der Drucklegung in Rheinland-Westfalen und den Hansestädten bei den Diplominhabern zirkulieren ließe, würde er sicher die Randbemerkung tragen: „Er" kommt doch noch.

Den wissenschaftlichen Vortrag hielt Professor Schär über die Betriebslehre. Er hielt den Inhalt seines Buches der Kritik gegenüber aufrecht. Nicklisch.

Höhere Handelsschule in Lausanne. Die diesjährigen Ferienkurse finden statt:

a) Für Handels- und Sprachlehrer, junge Kaufleute, Studierende vom 15. Juli bis 9. Aug. Programm: Rasche Einführung in die franz. Sprache und kaufm. Korrespondenz. Kleine Klassen — 20 Unterrichtsstunden pro Woche. —

b) für Handelsschüler und Schüler an Mittelschulen vom 15. Juli bis 2. Aug. und vom 5. bis 23. Aug. Sprach- und handelswissenschaftliche Kurse. — Unterricht nur vormittags. — Ausflüge in die nächste Umgebung. — Honorar für eine Serie 25 Fr., für beide 40 Fr. —

Anfragen und Meldungen beliebe man zu richten an Ad. Blaser, Direktor, Chaudorou 3.

Literatur-Übersicht.

Mai 1912.

A. BÜCHER.

Banknoten — *Mahr, J.*, Internationale Banknoten-Tafeln. (22 S.) gr. 8°. W., C. Konegen. 1912. M 1.—.

Bilanz — *Debes, R.*, Bilanz-Politik. (20 S.) 8°. St. Gallen, Fehr. 1911. M —.80.

Bonds, amerikanische — *Rosenthal, Ch. A.*, Amerikanische Bonds (m. Ausnahme d. Schuldverschreibungn. d. Immobiliarkreditinst.). (VII, 105 S.) gr. 8°. St., Cotta. 1912. M 2.50.

Börsenwesen — *Reibnitz, K., Frhr. v.*, Die New Yorker Fondsbörse (Stock exhange). Ihre Geschichte, Verfassg. u. wirtschaftl. Bedeutg. (VI, 126 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1912. M 4.—.

Buchführung — *Weiß, W.*, Bilanzsicher. Lehr- u. Nachschlageb. (30 S.) gr. 8°. Hambg., Moment-Verl. 1912. M 1.10.

Depositenwesen — *Wiernik, L.*, Die Depositenkasse. Geschichte u. ihr Rechnungsverhältnis z. Zentralbank. Mit e. Nachwort: Zur Depositenkasse. (XII, 193 S.) gr. 8°. B. H. J. Meidinger. 1912. M 6.50; geb. M 7.50.

Exporthandel — *Sokolowsky, A.*, Der junge Kaufmann u. d. Weltwirtschaft. Winke u. Anreggn. f. d. Überseehandel. (31 S. m. 2 Taf.) gr. 8°. H., F. W. Thaden. 1912. M 1.—.

Ges. m. b. H. — *Quandt, C.*, Die Steuer- u. Gebührenbegünstigg. d. Gesetzes üb. d. G. m. b. H. f. Familiengründgn. (25 S.) gr. 8°. W., C. Fromme. 1912. M —.75.

Handelsgeschichte — *Moltke, S.*, Zwei Kapitel a. Leipzigs Handels- u. Verkehrsgeschichte. I. Die Bank d. Quints (1727). II. Ein Eisenbahnprojekt Leipzig-Magdeburg (1829). (43 S.) gr. 8°. L., Veit & Co. 1912. M 1.20.

Handelskorrespondenz, englische — *Fehr, B., u. G. Werder*, Lehrbuch d. engl. Handelskorresp. f. höh. Handelsschulen. (XVI, 198 S.) 8°. Zürich, Schultheß & Co. 1912. Geb. M 3.20.

Handelspolitik — *Jastrow, J.*, Handelspolitik. (X, 182 S.) kl. 8°. B., G. Reimer. 1912. Geb. M 3.—.

Handelsrichter — *Nemnich, E.*, Der Handelsrichter. Zusammenstellg. d. wicht. Bestimmgn. üb. d. Amt, d. Rechte u. Pflichten d. Handelsrichters in Sachsen. (50 S.) kl. 8°. L., O. Nemnich. 1912. Geb. M 2.—.

Kaffeehandel — *Oberparleiter, K.*, Der Londoner Kaffemarkt. (12 S.) gr. 8°. W., Export-Akad. 1912. M —.20.

Kalkulation — *Wagner, H.*, Selbstkostenberechnung gemischter Werke d. Großeisenindustrie. (VIII, 228 S. mit 18 Fig.) gr. 8°. B., J. Springer. 1912. M 10.—.

Kongostaat — *Büchler, M.*, Der Kongostaat Leopolds II. 1. Tl. Schilderung s. Entstehg. u. s. wirtschl. Verhältnisse. (VIII, 235 S.) 8°. Zürich, Rascher & Co. 1912. M 3.20.

Marseille — *Hellauer, J.*, Marseille. E. Beitrag z. handelskundl. Erforschg. des Platzes. (103 S.) gr. 8°. W., Export-Akademie. 1912. M 1.60.

Panamakanal — *Smend*, Der Panamakanal u. s. Bedeutg. (43 S. m. 1 K.) gr. 8°. B., Politik. 1912. M —.90.

Reklame — *Weidenmüller, H.*, Werbeschulung f. Kaufm. u. Kundenwerber. (45 S.) kl. 8°. Werdau, Meister. 1912. M 1.—.

Schifferbörse. Börsenbedingungen, Duisb.-Ruhrorter, u. Gutachten d. Handelsk. i. Duisb. u. d. Vorst. d. Schifferbörse in Duisburg-Ruhrort üb. Handelsgebräuche in d. Rheinschifffahrt. 3. Aufl. (56 S.) 8°. Duisburg, „Rhein". 1912. M 1.—. — *Schröter* u. *Reichert*, Die Schifferbörse zu Duisburg-Ruhrort. (81 S. m. Abb.) Duisburg, „Rhein". M 1.20; geb. M 2.20.

Sparkassen — *Fichtner, H.*, Praktische Anleitg. z. Einrichtung, Geschäfts-, Buch- u. Kassenführung d. Sparkassen nebst Formularen u. Mustern. (VII, 93 S.) gr. 8°. Brieg, Verl. d. Ztschr. „Die Kommunal-Kasse". 1912. Geb. M 4.50.

Zollwesen — *Eschenbach, W.*, Wann entsteht d. Recht d. Staates am Zollgut. (III, 60 S.) gr. 8°. L., Veit & Co. 1912. M 2.—.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Anfragen Kauflustiger — *Baur, G.*, Die Ausnutzung u. Kontrolle d. an d. Agenten überwiesenen Anfragen von Kauflustigen. Organisation. 1912. 9.

Bankwesen — *Lie, H.*, Banken u. Schecks in Nord-Amerika. Plutus IX. 20.

Borgpolitik. Von *H. Zickert.* Plutus IX. 20.

Buchführung — *Adler, K.*, Buchung u. Inventarisierg. d. Werkzeuge u. Utensilien. Ztschr. f. hdw. Forschg. VI. 8.

Diskontpolitik — *Plenge, J.*, Von d. Diskontpolitik u. Beherrschg. d. Geldmarktes II. Bankarchiv XI. 15.

Geldvorrat — *Lufft, H.*, Nationaler Geldvorrat u. zirkulier. Geldmenge. Bank. Mai 1912.

Metallgeld — *Lansburgh, A.*, Die Landesflucht d. Metallgeldes. Bank. Mai 1912.

Money-Trust, der. Von *A. L.* Bank. Mai 1912.

Postscheckverkehr — *Heyn*, Die Organisation d. Postscheckverkehrs. Bankarchiv XI. 15.

Rechtsauskunftsstellen u. Pressbüros bei Handelskammern. Von *Dr. o. Boenigk.* Volksw. Bl. XI. 7.

Reichsbank — *Weill, N. E.*, Reichsbank u. Kreditbanken. (Erwiderung). Bankarchiv XI. 15.

Russland — *Goebel, O.*, Russische Industrie. Technik und Wirtschaft V. 5.

Stahlwerksverband. Zur Erneuerung d. Stahlwerksverb. Intern. Volksw. XXII. 32. — Stahl. Plutus IX. 18.

Steinkohlenkuxe — *Schmitz, H.*, Die an d. Essener und Düsseldorfer Börse gehandelten Steinkohlenkuxe. Ztschr. f. hdw. Forschg. VI. 8.

Wirtschaftsarchive. Von *M. Richter.* Plutus IX. 18.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Alden, Percy. Democratic England. Crown 8 vo. 286 S. Verlag: Macmillan 6 sh. 6 d. netto.

Allemandy, Victor H. Elementary business training. Crown 8 vo. 200 S. Verlag: Heinemann. 1 sh. 6 d.

Amery, L. S. The case against home rule. Crown 8 vo. geheftet. Verlag: West Strand Pub. Co. 3 d. netto.

Assinder, G. F. The Legal position of trade unions. 2. Aufl. Crown 8 vo. Verlag: Stevens & Sons. 3 sh. netto.

Bowker, R. R. Copyright: its history and its law. 8 vo. Verlag: Constable 21 sh. netto.

Browne, E. and Wood, H. K. The law of national insurance. Mit Einführung und Bemerkungen. 8 vo. Verlag: Sweet & M. 7 sh. 6 d.

China as it really is. By a Resident in Pecking. Crown 8 vo. 210 S. Verlag: Nash. 2 sh. netto.

Commonwealth, The. 1911. 4 to. Verlag: Gardner D. 5 sh.

Coolidge, A. C. The United States a world power. Neue Aufl. Crown. 8 vo. Verlag: Macmillan. 2 sh. netto.

Dale, Hylton B. Coal and the London coal trade. Crown. 8 vo. geheftet. Verlag: Verfasser. 6 d.

Dibblee George Bümey. The Laws of supply and demand: with special reference to their influence on overproduction and unemployment. 8 vo. 314 S. Verlag: Constable 7 sh. 6 d. netto.

Edwards, Albert, Panama. the canal, the country and the people. illustriert. Crown 8 vo. 598 S. Verlag: Macmillan. 6 sh. 6 d. netto.

„Financial Times". Oil handbook (The). Crown 8 vo. Verlag: „Financial Times". 2 sh. netto.

Goodeve's. Modern Law of personal property. 5. durchges. u. verbess. Aufl. Royal 8 vo. Verlag: Sweet & M. 20 sh.

Heelis F. Theory and practice of commerce: a complete guide to methods and machinery of business. Vollständige Auflage: Faksimiles. 8 vo. 580 S. Verlag: Pitman. 4 sh. 6 d. netto.

Jack, A. Fingland. An introduction to the history of life assurance. 8 vo. 276 S. Verlag: P. S. King. 7 sh. 6 d. netto.

Keith (Arthur Berridale) Responsible government in the Dominions. 3 Bände, 8 vo. 1744 S. Verlag: Clarendon Press (Frowde) 42 sh. netto.

Mac Swinney R. F. and Lloyd-Greame P. The Coal Mines Act 1911 and other acts affecting mines and quarries. Royal 8 vo. Verlag: Sweet & M. 5 sh.

Shops: Memorandum on the law relating to shops. Verlag: Wyman. 1 d.

Spargo J. and Arner G. L. Elements of socialism. Crown 8 vo. Verlag: Macmillan. 6 sh. 6 d. netto.

Sterne S. Railways in the United States: their history, their relation to the State etc. 1839—1901. Crown 8 vo. Verlag: Putnam. 6 sh. netto.

Tilby, A. Wyatt. Britain in the tropics 1527—1910. 8 vo. 460 S. Verlag: Constable. 6 sh. netto.

Dieser Nummer liegt ein Prospekt der *Geschäftsbücherfabrik Bruhn & Dietz, Altona-Ottensen* bei, den wir der besonderen Aufmerksamkeit unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von mindestens 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE; SÄMTLICH IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, k. k. ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Bankdirektor Dr. GEORG OBST, Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 4 LEIPZIG · JULI 1912 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

Siehe Rundschau.

Das Österreich-Ungarische Petroleumkartell ist aufgelöst.

Im Jahre 1914 wird in Batavia eine Internationale Kautschuk-Ausstellung abgehalten werden.

In Chile sind riesige Kohlenflötze entdeckt worden.

Theorie der doppelten Buchhaltung entwickelt auf Grund der Bilanzgleichung.

Leitsätze.

Von H. Biedermann, Winterthur.

I. Ausgangspunkt.

1. Objekt der Buchhaltung ist das einer Wirtschaft zur Verfügung stehende Vermögen.

2. Die Buchführung muß vom Standpunkt des Wirtschaftsleiters betrachtet werden, der Rechenschaft abzulegen hat über das ihm zum Zwecke der Wirtschaftsführung anvertraute Vermögen.

3. Die Buchhaltung hat daher die Aufgabe, zahlenmäßig Auskunft zu geben über:

a) die Vermögenslage,
b) deren Veränderungen,
c) das finanzielle Ergebnis der wirtschaftlichen Tätigkeit.

4. Die Art der Buchführung richtet sich hauptsächlich darnach, ob die betreffende Wirtschaft eine Erwerbswirtschaft oder eine Aufwandswirtschaft ist.

Für die Erwerbswirtschaft (Unternehmung), welche nicht nur Einnahmen und Ausgaben, sondern auch Betriebswerte zu verrechnen hat, eignet sich besonders die doppelte Buchführung. Für die Aufwandswirtschaft dagegen genügt meistens eine bloße Kassarechnung.

5. Eine Übersicht über die Vermögenslage gewinnt man durch Aufstellung einer Bilanz. Man versteht darunter einen Vermögensausweis in übersichtlicher Darstellung, der darüber Auskunft gibt:

a) aus was für Gegenständen das Vermögen besteht und welchen Wert sie haben,
b) wer darauf Anspruch hat und mit welchen Wertbeträgen.

Die allgemeine Form der Bilanz ist folgende:

Aktiva	Bilanz	Passiva
Summarische Aufzählung der *Vermögensgegenstände* mit ihren Wertbeträgen		Summarische Aufzählung der *Vermögensansprüche* mit ihren Wertbeträgen

6. Unter den Aktiven (Vermögensgegenständen) sind zunächst zwei Hauptkategorien zu unterscheiden:

I. Geldwerte (Bargeld und Geldforderungen),
II. Betriebswerte (Betriebsanlagen, Waren, Materialien, Arbeitsleistungen, Nutzungsrechte usw.).

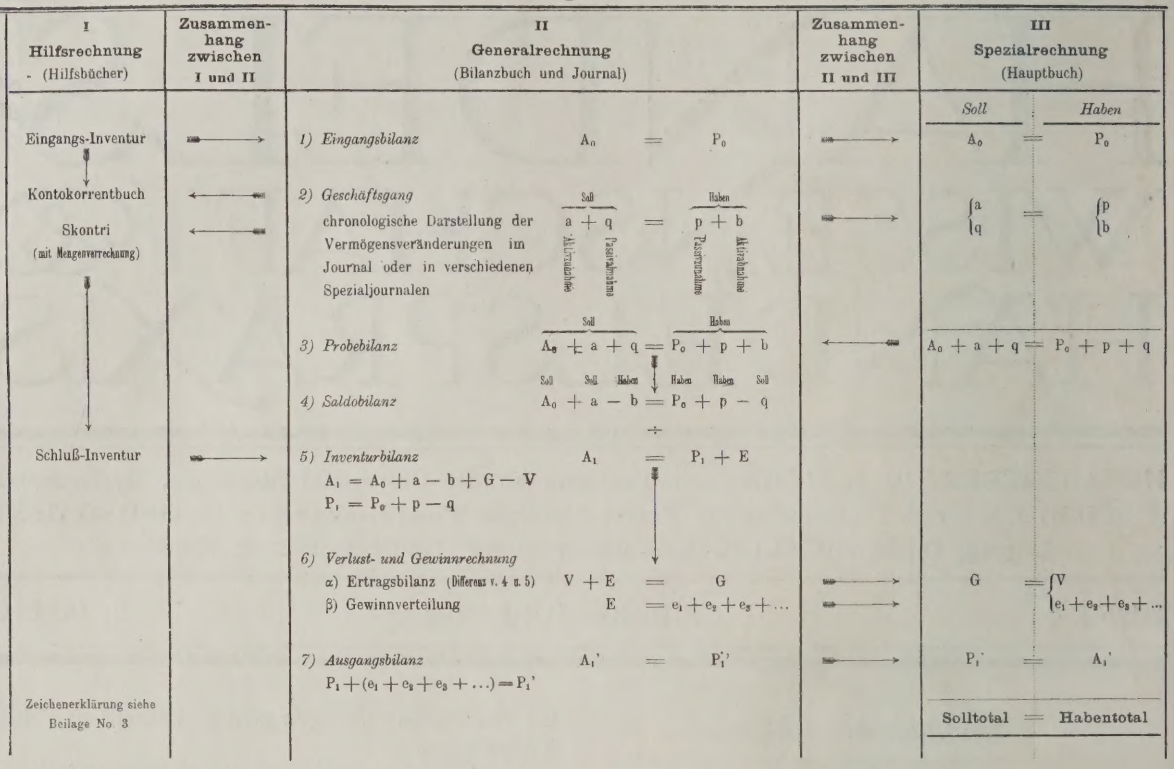
Die Passiven (Vermögensansprüche) gliedern sich ebenfalls in zwei Hauptkategorien:.

I. Gläubigeransprüche,
vom Standpunkt des Vermögenseigentümers: Schulden, fremdes Kapital.
II. Eigentümeransprüche,
vom Standpunkt des Eigentümers: Eigene Kapitaleinlage (Reinvermögen)[1]).

[1]) Die Verwendung des Ausdruckes Reinvermögen auf der Passivseite erschwert das Verständnis der Bilanz, da nur Aktiven Vermögen sein können.

Über die weitere Gliederung der Bilanz siehe Beilage 2.

Übersicht über die gesamte Buchhaltung. Beilage 1.



7. Der Begriff Passiva wird in engerem und weiterem Sinne gebraucht. Im engeren Sinne bedeutet er Schulden, im weiteren Sinne (bilanztechnisch) dagegen die Gesamtheit der Ansprüche der Gläubiger und des Eigentümers auf das in den Aktiven ausgewiesene Vermögen. (Hier stets im weiteren Sinne zu verstehen.)

8. Vermögensgegenstände und Vermögensansprüche sind mit Bezug auf ihre Wertbeträge einander stets gleich. Denn tatsächlich kann nicht mehr Vermögen verteilt werden als vorhanden ist, umgekehrt hat immer jemand auf das vorhandene Vermögen Anspruch. Die Aktiven bilden die Deckung der Passiven, wobei zu betonen ist, daß diese Deckung in erster Linie den Gläubigeransprüchen dient.

9. Da die Wertsummen der Aktiva und Passiva stets gleich sind, so kann man die Bilanz durch die Gleichung

$$A = P \text{ (Bilanzgleichung)}$$

zum Ausdruck bringen. Die Bilanz bildet den Ausgangspunkt für die Theorie der doppelten Buchhaltung[1]).

10. Die Theorie sucht das Wesen der doppelten Buchhaltung aufzuklären und eine möglichst einfache und allgemein gültige Buchungsregel aufzustellen. Sie soll darauf Antwort geben, warum in der Praxis so und so verfahren wird.

[1]) Die einer Betriebsperiode zugrunde liegende Eingangsbilanz kann in allgemeiner Form durch die Gleichung

$$A_0 = P_0$$

ausgedrückt werden, wobei der Index 0 auf den Anfangszustand der Vermögenslage hindeutet.

II. Die Veränderungen der Vermögenslage.

11. Jeder Geschäftsvorfall, der eine Veränderung der Vermögenslage, d. h. in der Zusammensetzung der Vermögensgegenstände oder Ansprüche, hervorruft, muß gebucht werden.

Solche Geschäftsvorfälle sind Tauschvorgänge, bei denen Leistung und Gegenleistung zu unterscheiden sind. In der doppelten Buchhaltung müssen beide gebucht werden und sind grundsätzlich als äquivalent zu betrachten. (Grundprinzip der doppelten Buchhaltung.) Die Wertsumme der Leistungen und der Gegenleistungen stimmen daher miteinander überein.

12. Der Grundsatz, daß buchhalterisch jeder Leistung eine gleichwertige Gegenleistung gegenüberzustellen ist, führt zu einer wirtschaftlich viel richtigeren Auffassung der sogenannten Gewinn- und Verlustposten. Die ganze Rechnung über die Betriebswerte ist als eine Selbstkostenrechnung zu verstehen. Es wird angenommen, daß für alle gehabten Kosten auch ein entsprechender Wert empfangen, bzw. produziert worden ist. So sind z. B. Spesen und Lastzinsen — vorläufig bis zur Aufstellung einer Inventur — als empfangene Arbeitsleistungen und Nutzungsrechte, die einen Wert in der Höhe des gehabten Kostenaufwandes haben, aufzufassen, also als Aktiven. Dadurch kommt man bei Aufstellung einer Saldobilanz der wirklichen Vermögenslage, solange wenigstens der auf den Verkäufen erzielte Gewinn noch nicht gebucht ist, viel näher, als wenn die betreffenden Posten sofort als Verlust betrachtet werden. Wenn auch noch die Leistungen des Ge-

schäftseigentümers (Arbeitsleistungen und zur Benutzung überlassenes Kapital) nach normalem Ansatz pro rata temporis als Betriebswerte gebucht werden, so ergibt die Saldobilanz unter normalen Verhältnissen ein annähernd richtiges Bild der tatsächlichen Vermögenslage (vgl. Beilage 6).

13. Die Vermögenslage kann sich durch Geschäftsvorfälle auf vier verschiedene Arten verändern:

I. gleichzeitige Zunahme von Aktiven und Passiven, z. B. Ankauf von Waren auf Kredit;
II. gleichzeitige Abnahme von Aktiven und Passiven, z. B. Abzahlung einer Schuld;
III. Verschiebung in den Aktiven, z. B. Zahlung von Löhnen, Barverkauf;
IV. Verschiebung in den Passiven, z. B. Umwandlung einer Buchschuld in eine Wechselschuld.

Jeder Geschäftsvorfall bildet eine Gleichung zwischen Aktiv- und Passivwerten. Infolgedessen bildet auch die Summe aller Geschäftsvorfälle samt der Eingangsbilanz eine Gleichung. Das Gleichgewicht zwischen Aktiven und Passiven darf buchhaltungstechnisch bis zur Aufstellung einer Inventur nie gestört werden, sonst wird gegen das Grundprinzip der doppelten Buchhaltung verstoßen (vgl. Beilage 3).

14. Um die Veränderungen jedes einzelnen Aktiv- und Passivbestandes ordentlich darstellen zu können, muß man über Zu- und Abnahme jedes derselben eine gesonderte Rechnung führen. Dies könnte buchtechnisch auf verschiedene Weise geschehen, nämlich in Staffel- oder Kontoform. Die Staffelrechnung z. B. hätte den Vorzug, den Saldo einer solchen Rechnung stets ersichtlich zu machen. Um aber das beständige Addieren und Subtrahieren der einzelnen Posten zu vermeiden, pflegt man die Form des Kontos mit gesonderten Kolonnen für die Additions- und Subtraktionsposten, bzw. für Zu- und Abnahme des Bestandes zu verwenden.

15. Um den Gegensatz zwischen Aktiven und Passiven in einem Konto zum Ausdruck zu bringen, bucht man die Aktiven und deren Zunahme auf die linke Seite der Konten, die Passiven und deren Zunahme auf die rechte. Die Aktivabnahme dagegen rechts, die Passivabnahme links.

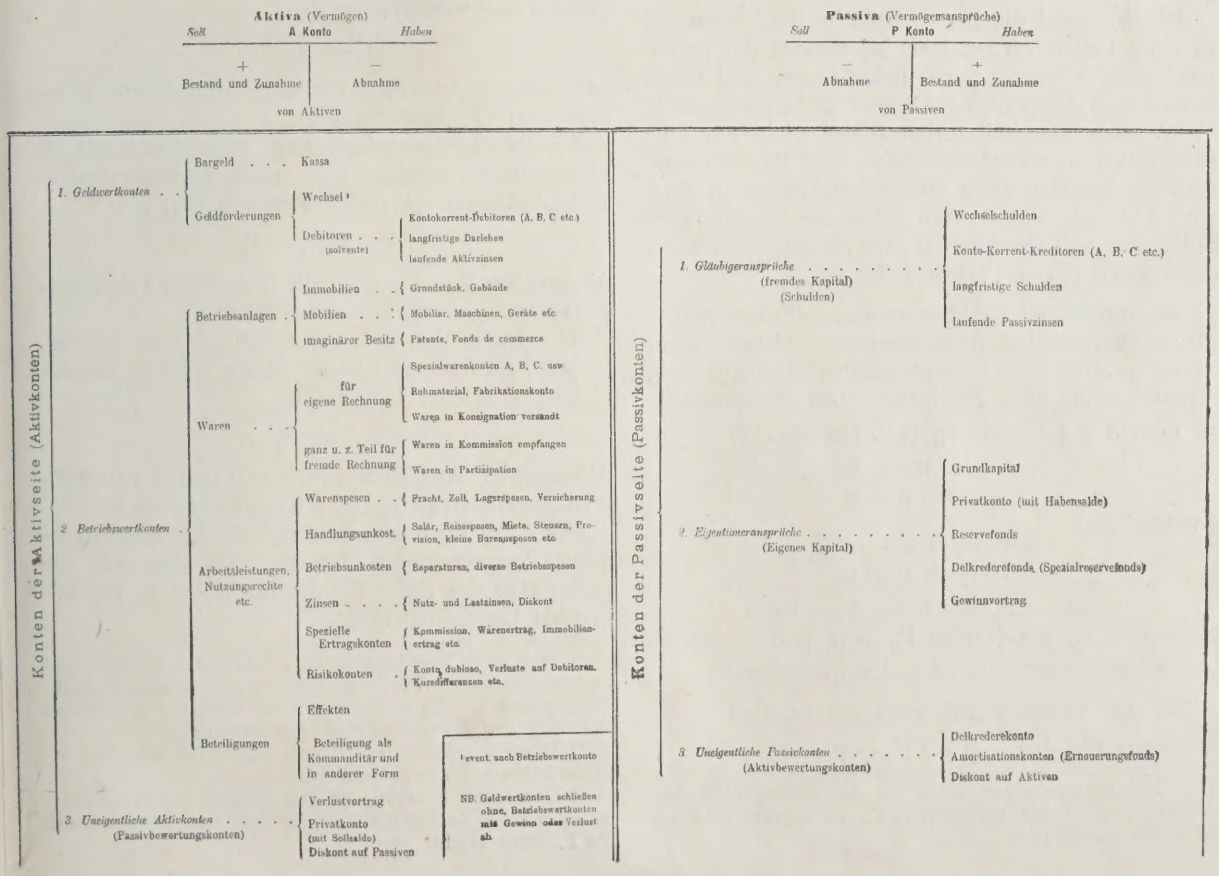
Die Rechnungszeichen + und — finden deshalb in den Aktiv- und Passivkonten entgegengesetzte Verwendung. Dadurch wird aber zugleich dafür gesorgt, daß Vorgänge in gleicher Richtung bei sämtlichen Konten, Aktiven und Passiven, auch auf der gleichen Seite gebucht werden.

Aktivzunahme und Passivabnahme sind Vorgänge in der gleichen Richtung; desgleichen Aktivabnahme und Passivzunahme. Z. B. Eine Zahlung an die Bank kann sowohl Aktivzunahme als Passivabnahme sein, je nachdem die Bank Debitor oder Kreditor ist.

Richtungszeichen sind die Ausdrücke Soll und Haben.

16. Bei materialistischer Auffassung des Kon-

Entwicklung des Kontensystems aus der Bilanz. *Beilage 2.*

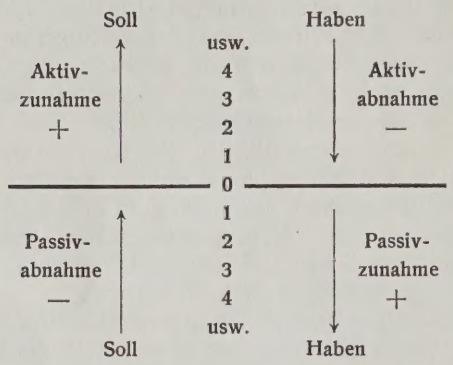


tos, nach welcher diesem die Aufgabe zufällt, die Wertzu- oder Abnahme eines bestimmten Aktivums oder Passivums zu verrechnen, lautet die Buchungsregel:

Aktivzunahme und Passivabnahme gehören ins Soll,

Aktivabnahme und Passivzunahme gehören ins Haben.

Zur Veranschaulichung dieser Regel diene folgendes Diagramm:



17. Die ursprüngliche Bedeutung von Soll und Haben läßt sich nur erklären, wenn man die Konten personalistisch auffaßt, d. h. wenn man sich hinter jedem Konto eine Person vorstellt, die Vermögenswerte empfängt oder gibt und dementsprechend als Debitor oder Kreditor gedacht wird.

Die personalistische Buchungsregel lautet:

Empfänger Soll; Geber Haben.

18. Während die materialistische Buchungsregel in allen Fällen verwendbar ist, versagt die personalistische, wenn ein persönliches Geben und Empfangen von körperlichen Dingen nicht stattfindet[1]).

19. Jeder Geschäftsvorfall bildet nicht nur eine Gleichung zwischen Aktiv- und Passivwerten, sondern zugleich auch eine solche zwischen Soll und Haben. Somit muß auch die Summe aller Sollposten mit der Summe aller Habenposten übereinstimmen (Probebilanz). Es sei

a = Summe aller Aktivzunahmen (Sollposten)
b = Summe aller Aktivabnahmen (Habenposten)
p = Summe aller Passivzunahmen (Habenposten)
q = Summe aller Passivabnahmen (Sollposten)

so besteht die Gleichung (vgl. Leitsatz 13)

$$\overset{\text{Soll}}{a} - \overset{\text{Haben}}{b} = \overset{\text{Haben}}{p} - \overset{\text{Soll}}{q}$$

woraus folgt

$$\overset{\text{Soll}}{a} + \overset{\text{Soll}}{q} = \overset{\text{Haben}}{p} + \overset{\text{Haben}}{b}$$

ebenso

$$\overset{\text{Soll}}{A_0} + \overset{\text{Soll}}{a} + \overset{\text{Soll}}{q} = \overset{\text{Haben}}{P_0} + \overset{\text{Haben}}{p} + \overset{\text{Haben}}{b}$$

(Allgemeiner Ausdruck der Probebilanz).

20. Aus Obigem geht auch hervor, daß

$$A_0 + a - b = P_0 + p - q.$$

Dies ist der allgemeine Ausdruck für die Saldobilanz (Kontenausweis), d. h. der Bilanz der buchmäßigen Aktiven und Passiven (im Gegensatz zu den sich aus der Inventur ergebenden in Wirklichkeit vorhandenen Aktiven und Passiven).

III. Feststellung des Ergebnisses und Rechnungsabschluß.

21. Der Erfolg der wirtschaftlichen Tätigkeit ergibt sich als Überschuß der Erträgnisse über den Kostenaufwand. Solange nicht eine Liquidation sämtlicher Aktiven stattfindet, kann der Erfolg nur mittelst Fiktion einer solchen Liquidation berechnet werden. Das geschieht durch Aufstellung einer Inventur über die in Wirklichkeit noch vorhandenen Betriebswerte unter Einschätzung[1]) derselben. Man stellt sich vor, daß diese Betriebswerte zu Inventurpreisen liquidiert werden und bucht sie daher zu den Erträgnissen, bzw. zu den Wertsummen der bereits veräußerten Betriebswerte. Auf diese Weise wird es möglich, den Unterschied zwischen Kostenaufwand und Ertrag, also das Nettoergebnis zu berechnen (vgl. Beilage 5).

22. Die Rechnung über die Betriebswerte gliedert sich in der Praxis je nach Bedürfnis in mehr oder weniger Konten, deren Ergebnisse[2]) in einer Ertragsbilanz oder Verlust- und Gewinnrechnung zusammengestellt werden. Diese zeigt uns, welche Werte in der betreffenden Wirtschaft selbst produziert wurden (Gewinnposten, G) und mit welchem Kostenaufwand (Verlustposten, V). Der Unterschied ist das Nettoergebnis, bzw. Reingewinn oder Reinverlust (E).

$$V + E = G$$

Allgemeiner Ausdruck für die Ertragsbilanz (Verlust- und Gewinnrechnung).

23. Das Nettoergebnis zeigt sich aber auch als Unterschied zwischen den durch Inventur festgestellten Aktiven (A_1) und Passiven (P_1)[3]).

$$A_1 = P_1 + E$$

Allgemeiner Ausdruck für die Bilanz vor Gewinnverteilung, bzw. Inventurbilanz.

24. Durch Verteilung des Reingewinns an diejenigen, die Anspruch darauf haben, wird die Bilanzgleichung wieder hergestellt.

$$A_1' = P_1'$$

Allgemeiner Ausdruck für die Bilanz nach Gewinnverteilung, bzw. Ausgangsbilanz.

Die Ausgangsbilanz vereinigt die auf neue Rechnung vorzutragenden Aktiven und Passiven. Sie bildet also die Basis für die Buchführung der folgenden Geschäftsperiode.

[1]) Nichtsdestoweniger ist es für den Anfänger empfehlenswert, sich beide Buchungsregeln zu merken und zur Kontrolle anzuwenden.

[1]) Wie diese Einschätzung zu erfolgen hat, ist nicht eine buchhaltungstechnische Frage, sondern eine solche des Buchhaltungsrechtes. Wir brauchen sie zur Erklärung des Wesens der doppelten Buchhaltung nicht heranzuziehen.

[2]) Diese Ergebnisse erhält man durch Vergleich der Inventurbilanz mit der Saldobilanz.

[3]) Der Index 1 deutet auf den Zustand der Vermögenslage am Ende der Betriebsperiode hin, wie sie sich durch die Inventur ergibt.

Beispiel zur Veranschaulichung der Theorie der doppelten Buchhaltung.

Darstellung in allgemeiner Form

Zeichenerklärung:

A_0 = Aktiven am Anfang
P_0 = Passiven „ „
a = Aktivzunahme insgesamt
b = Aktivabnahme „
p = Passivzunahme „
q = Passivabnahme „
V = Verlustposten „
G = Gewinnposten „
E = Ergebnis, Reingewinn
e_1 e_2 e_3 = Gewinnverteilungsposten
A_1 = Aktiven } laut
P_1 = Passiven } Schlußinventur
A_1' = Aktiven } laut
P_1' = Passiven } Ausgangsbilanz

Soll Haben
$A_0 = P_0$

Soll Haben Soll Haben
$a - b = p - q$
Veränderungen in den Aktivkonten | Veränderungen in den Passivkonten

$A_0 + a - b = P_0 + p - q$
oder $A_0 + a + q = P_0 + p + b$

Soll Haben Haben
$G = V + E \ldots$
$(e_1 + e_2 + e_3 + \ldots)$
Soll Haben
$P_1' = A_1' \ldots$

Journal

Grundprinzip:
Jede Veränderung der Vermögenslage (Geschäftsvorfall im Sinne der doppelten Buchhaltung) muß gebucht werden. Die Geschäftsvorfälle sind Tauschvorgänge, bei denen jeder Leistung eine gleichwertige Gegenleistung gegenübersteht.

Buchungsregeln:

personalistisch: Empfänger Soll / Geber Haben

materialistisch: Aktivzunahme u. Passivabnahme ins Soll / Aktivabnahme u. Passivzunahme ins Haben

Hauptbuch

Aktiva (Vermögensgegenstände) = **Passiva** (Vermögensansprüche)

Geld und Geldforderungen — **Betriebswerte** — **Gläubigeransprüche** — **Eigentümeransprüche**

	Total	1 Kassa		2 Debitoren (inkl. Bank)		3 Waren		4 Mobilien		5 Spesen		6 Zinsen			7 Kreditoren		8 Tratten		9 Kapital		10 Delkredere-fonds	
		Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben		Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben
	Fr.	+	−	+	−	+	−	+	−	+	−	+	−		−	+	−	+	−	+	−	+
I. Eingangsbilanz . . .	25000	1000	.	22000	.	.	.	2000	.	.	.	.	.	=	.	5000	.	.	.	20000	.	.
II. Geschäftsgang: (Vermögensveränderungen)																						
1. *Aktiv- und Passivzunahme:* Ankauf von Waren auf Kredit, 50000 kg à 1.—	50000	.	.	.	.	50000	.	.	.	.	.	.	.	=	.	50000	.	.	.	.	.	.
2. *Aktiv- und Passivabnahme:* Abzahlung einer Schuld durch Check .	13000	.	.	.	13000	.	.	.	.	.	.	.	.	=	13000	.	.	.	.	.	.	.
3. *Aktivverschiebung:* a) Verkauf von Waren auf Kredit. 32000 kg à 1. 25	40000	.	.	40000	.	.	40000	.	.	.	.	.	.	= 0	.	.	.	.	.	.	.	.
b) Zahlung eines Debitors unter Skontoabzug: bar 14850.—		14850	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	= 0	.	.	.	.	.	.	.	.
Skonto 150.—	15000	.	.	.	15000	.	.	.	.	.	.	150	.		.	.	.	.	.	.	.	.
c) Barauslagen für Unkosten . . .	2800	.	2800	.	.	.	.	.	.	2800	.	.	.	= 0	.	.	.	.	.	.	.	.
d) Zinsvergütung der Bank in Konto-Korrent	300		.	300		.	.	.	.	.	.	.	300	= 0	.	.	.	.	.	.	.	.
4. *Passivverschiebung:* Akzept einer Tratte	9000	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	0 =	9000	.	.	9000	.	.	.	.
. . . . .	155100	15850	2800	62300	28000	50000	40000	2000	.	2800	.	150	300	=	22000	55000	.	9000	.	20000	.	.
III. Abschluss:																						
Verlust- und Gewinnposten (Ertragsbilanz)	8150	.	.	.	.	8000	.	.	200	.	2700	150	.	=	.	473	.	.	.	4252	.	525
Ausgangsbilanz	67250	.	13050	.	34300	.	18000	.	1800	.	100		.	=	33473	.	9000	.	24252	.	525	.
	230500	15850	15850	62300	62300	58000	58000	2000	2000	2800	2800	300	300	=	55473	55473	9000	9000	24252	24252	525	525

Abschlusstabelle.

Beilage 4.

(Vorbereitung des Hauptbuchabschlusses.)

		Konto:	Probebilanz $A_0+a+q=P_0+p+b$		Saldobilanz $A_0+a'-b=P_0+p-q$		Schlußbilanz vor Gewinnverteilung Inventurbilanz $A_1 = P_1 + E$		Verlust- und Gewinn-Rechnung Ertragsbilanz $V + E = G$		Gewinnverteilung $E = e_1 + e_2 + \ldots$		Schlußbilanz nach Gewinnverteilung Ausgangsbilanz $A_1' = P_1'$	
			Soll-Summen	Haben-Summen	Soll-Saldi	Haben-Saldi	Aktiva	Passiva + Reingewinn	Verlust + Reingewinn	Gewinn	Verlust-anteil	Gewinn-anteil	Aktiva	Passiva
Aktivkonten	1	Kassa	15850	2800	13050	.	13050	.	.	.	.	.	13050	.
	2	Debitoren	62300	28000	34300	.	34300	.	.	.	.	.	34300	.
	3	Waren	50000	40000	10000	.	18000	.	.	8000	.	.	18000	.
	4	Mobilien	2000	.	2000	.	1800	.	200	.	.	.	1800	.
	5	Spesen	2800	.	2800	.	100	.	2700	.	.	.	100	.
	6	Zinsen	150	300	.	150	.	.	.	150	.	.	.	.
Passivkonten	7	Kreditoren	22000	55000	.	33000	.	33000	.	.	.	* 473	.	33475
	8	Tratten	.	9000	.	9000	.	9000	.	.	.	.	.	9000
	9	Kapital	.	20000	.	20000	.	20000	.	.	.	4252	.	24252
	10	Delkrederefonds	.	.	.	.	.	.	.	.	.	525	.	525
		. . . . .	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
			155100	155100	62150	62150	67250	62000	2900	8150	.	5250	67250	67250
		Reingewinn (E)	.	.	.	.	.	5250	5250	.	5250	.		
							67250	67250	8150	8150	5250	5250		

Angaben aus der Inventur.

Warenlager: 18000 kg à 1. –

Abschreibung an den Mobilien 10 %

Vorausbezahlte Miete (Spesenkonto) Fr. 100. —

* Ein Kreditor mit einem Darlehen von Fr. 5000. — hat sich statt Zins einen Anteil am Reingewinn von 10 % ausbedungen, nachdem 10 % für einen Delkrederefonds reserviert worden sind

Gewinnverteilungsplan:

Reingewinn	Fr. 5250. —
+ 10 % für Delkrederefonds	„ 525. —
	Fr. 4725. —
+ 10 % Anteil eines Kreditors	„ 473. —
Anteil des Eigentümers	Fr. 4252. —

25. Abschluß der Konten. Um die Saldi der einzelnen Konten in Übereinstimmung zu bringen mit den durch Inventur festgestellten, in Wirklichkeit vorhandenen Aktiven und Passiven, müssen die Gewinnposten (Erträgnisse, produzierte Werte) in den entsprechenden Konten als Aktivzunahme, die Verlustposten (Kostenaufwand) als Aktivabnahme gebucht werden und endlich der Reingewinn als Passivzunahme, ein allfälliger Reinverlust als Passivabnahme. (Verbuchung der Gewinn- und Verlustrechnung.)

Um schließlich die Konten abzuschließen sind die A_1' unter Annahme einer Liquidation als Aktivabnahme, die P_1' unter Annahme der Befriedigung der Vermögensansprüche als Passivabnahme in die entsprechenden Konten einzustellen. (Verbuchung der Ausgangsbilanz.)

IV. Allgemeines.

26. Sämtliche Konten sind Bestandkonten. Dabei handelt es sich um Wertbestände von Vermögensteilen oder Vermögensansprüchen. Soweit solche Bestände am Schlusse einer Betriebsperiode vorhanden sind, was durch die Inventur und die Gewinnverteilung festzustellen ist, figurieren sie in der Ausgangsbilanz und sind auf neue Rechnung vorzutragen. Übertragungen auf besondere transitorische Konten haben keinen Zweck. Spesen- und Zinsenkonto können also ebensogut Bestände aufweisen wie das Mobilien- oder das Warenkonto.

27. Einen Unterschied zwischen der Buchhaltung der Einzelunternehmung und der Gesellschaftsunternehmung braucht die Buchhaltungstheorie nicht zu machen, insofern man den Reingewinn auch bei der Einzelfirma nicht ohne weiteres auf das Kapitalkonto bucht, sondern in jedem einzelnen Fall erst entscheidet, ob und wie das Ergebnis zu verteilen ist. Dies ist von großer Bedeutung zur Vereinheitlichung der Abschlußtechnik (vgl. Beilage 4).

28. Der in einer Unternehmung stattfindende Wertschaffungsprozeß kann in der Buchhaltung aus praktischen Gründen chronologisch

Betriebsrechnung.

Beilage 5.

Zusammenfassung der Rechnung über die Betriebswerte.

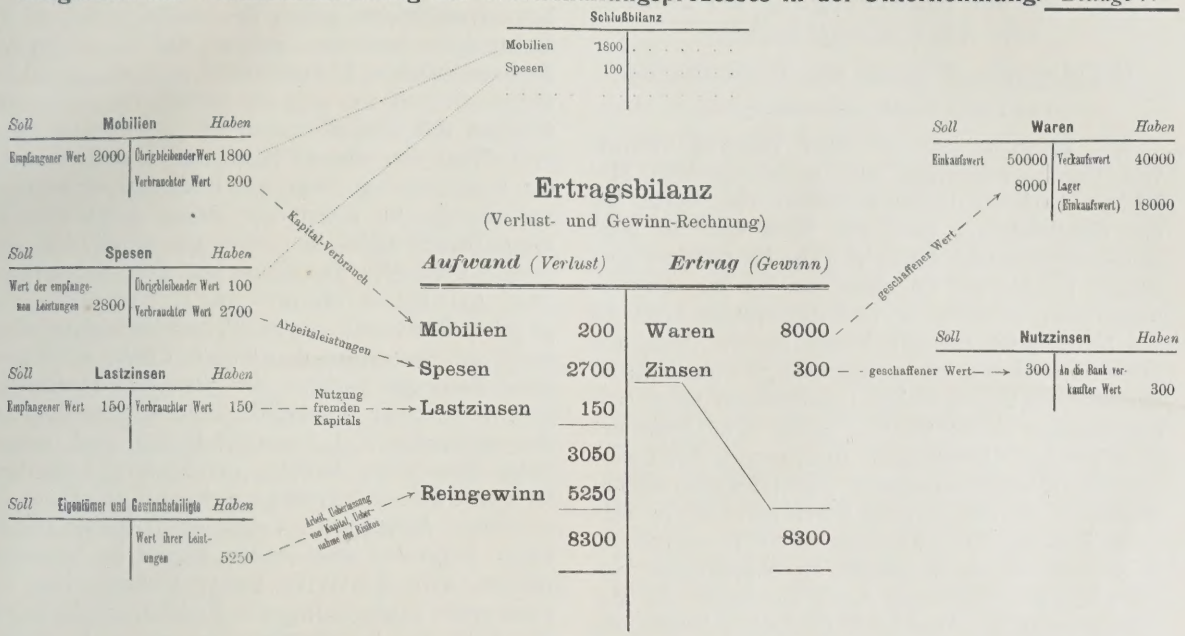
Kostenaufwand		*Erträgnisse*	
Mobilien	2000	Waren	40000
Waren	50000	Nutzzinsen	300
Spesen	2800		40300
Lastzinsen	150	Angenommene Erträgnisse laut Inventur:	
	54950	Waren	18000
Reingewinn (Überschuß der Erträgnisse)	5250	Mobilien	1800
		Spesen (transitorisch)	100
	60200		60200

Beilage 6.

Berechnung des voraussichtlichen Wertes des Warenlagers aus der Saldobilanz (ohne Inventur).

	Sollsaldo des Warenkontos	10000
+ Leistungen der eigenen Unternehmung	„ „ Spesenkontos	2800
	„ „ Mobilienkontos 2000. — davon 10 % Amortisation	200
	Kapitalzins 5 % von 20000	1000
	Wert der Arbeitsleistung des Unternehmers (in diesem Beispiel als Normalansatz angenommen)	3000
	Gewinnanteil eines Kreditors	500
	Delkredere	500
		18000
+ Habensaldi der Betriebswertkonten	Habensaldo des Zinsenkontos	150
		17850

Diagramm zur Veranschaulichung des Wertschaffungsprozesses in der Unternehmung. *Beilage 7.*



nicht in richtiger Reihenfolge dargestellt werden. Deshalb werden auch die bezüglichen Buchungen in der Regel nicht richtig verstanden. Tatsächlich erstreckt sich dieser Produktionsprozeß über die ganze Betriebsperiode. Doch können die bezüglichen Buchungen erst erfolgen, wenn die dazu erforderlichen Berechnungen durch Inventuraufnahme ermöglicht werden. Der Gedankengang dieser Rechnung ist aber ein retrospektiver; er verfolgt den Produktionsprozeß in umgekehrter Richtung, d. h. vom Ende bis zum Anfang (vgl. Beilage 7).

Als Endergebnis dieser Rechnung geht hervor: der Wert der Leistungen des Unternehmers[1]) als Überschuß der Erträge über den vom Unternehmer zu tragenden Kostenaufwand. Wird der Reingewinn als Wert der Leistung des Unternehmers aufgefaßt, also für die Wirtschaft als Kostenaufwand, so verstehen wir auch, warum er in der Verlust- und Gewinnrechnung den Verlustposten, die ja nichts anderes als den Kostenaufwand für die verbrauchten Kapitalien, Nutzungsrechte und Arbeitsleistungen bedeuten, koordiniert ist.

29. Der gesamte Wertschaffungsprozeß einer Betriebsperiode ist buchhalterisch als etwas einheitliches Ganzes aufzufassen, weil das richtige Nettoergebnis der einzelnen Geschäftsoperationen nicht erfaßbar ist, es sei denn mit Hilfe umständlicher Kalkulation. Erst durch die Verlust- und Gewinnrechnung werden die Verluste und Gewinne auf den einzelnen Betriebswerten bekannt und sind deshalb auch erst in diesem Momente buchungsfähig.

Was vor Aufnahme der Inventur gebucht wird, ist buchhaltungstechnisch lediglich als Tauschvorgänge mit gleichwertiger Leistung und Gegenleistung zu betrachten. Verlust und Gewinn gibt es daher vom buchhalterischen Standpunkt während der Betriebsperiode nicht. Spesen-, Zinsen-, Kommissionskonto sind keine Verlust- und Gewinnkonten, sondern Bestandkonten, auf denen die Werte ein- und ausgehender Leistungen verrechnet werden. Das Verlust- und Gewinnkonto sollte während der Betriebsperiode nicht benutzt werden, sowohl aus theoretischen wie buchtechnischen Gründen. Selbst Verluste auf Debitoren, mit denen jede Unternehmung zu rechnen hat, soweit sie sich in normalen Grenzen bewegen, sollten bis zur Aufstellung der Verlust- und Gewinnrechnung nicht als Verluste, sondern als Kreditrisikoprämie aufgefaßt und daher in gleicher Weise gebucht werden, wie andere Spesen, nur auf besonderem dafür bestimmtem Konto.

30. Allfällige Habensaldi von Betriebswertkonten sind in der Saldobilanz als Aktivsubtraktionsposten zu deuten und nicht als Passiven. Ein Verlustsaldo, der vorgetragen wird, ebenso ein Sollsaldo des Privatkontos dürfen nicht als Aktiven, sondern müssen als Passivsubtraktionsposten betrachtet werden (vgl. Beilagen 2, 4 und 6).

31. Zwischen Geld- und Betriebsrechnung besteht, insofern es sich nicht um Verschiebungen innerhalb der einen oder der anderen dieser Rechnungen handelt, ein enger Zusammenhang, indem jeder Ausgabeposten der Geldrechnung einem Betriebswerteingang und jeder Einnahmeposten der Geldrechnung einem Betriebswertausgang entspricht. Die Betriebsrechnung ist daher eine Wiederholung der Geldrechnung mit vertauschten Seiten. Deshalb betrachten es viele Kaufleute für überflüssig, die Rechnung über die Betriebswerte zu führen und es bleibt ihnen dann das übrig, was man einfache Buchhaltung nennt. Die Führung der Rechnung über die Betriebswerte zwingt dazu, jeden Geschäftsvorfall doppelt zu buchen. Daher wohl auch der Name doppelte Buchhaltung.

NB. Über den Mechanismus der doppelten Buchhaltung als Ganzes geben insbesondere die Beilagen Nr. 1, 3 und 4 Aufschluß.

[1]) Diese Leistung ist aber chronologisch die primäre, die Erträgnisse erst die Folge davon.

Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken.

II. Lokomotiv-, Waggon- und Waffenfabriken.

Von Oscar Stillich, Groß-Lichterfelde.

Wir kommen jetzt zu einer weiteren Gruppe von Maschinenfabriken, die neben anderen Maschinen Lokomotiven herstellen. Hier haben bei der Urteilsbildung über den Kurs und die etwa zu eskomptierenden Aussichten der Fabrikation ganz andere Punkte die Oberhand als bei den Dampfmaschinen. Zunächst ist ihre Zahl relativ klein. In die Herstellung der sämtlichen für die deutschen Staatseisenbahnen und einige wenige Privatbetriebe jährlich neu erforderlichen Lokomotiven teilen sich gegenwärtig 19 Werke. Das größte von ihnen mit einer jährlichen Leistungsfähigkeit von ca. 800 Lokomotiven ist keine Aktiengesellschaft (Henschel & Sohn in Kassel). An der Berliner Börse notieren die Berliner Maschinenbau-Aktiengesellschaft vormals L. Schwartzkopff, die Sächsische Maschinenfabrik vormals Richard Hartmann A.-G. Chemnitz, die Maschinenbauanstalt Humboldt in Kalk bei Köln, die Hannoversche Maschinenbau-Aktiengesellschaft vormals Georg Eggestorff in Linden, sowie Orenstein & Koppel — Arthur Koppel, Aktiengesellschaft in Berlin. Das sind die wichtigsten. Es handelt sich für diese Fabriken um ein Monopol, wenigstens soweit die Submissionen der bundesstaatlichen Eisenbahnverwaltungen in Betracht kommen. Diese schließen einmal die Konkurrenz des Auslandes vollständig und dann die der Maschinenfabriken anderer deutscher Staaten bis zu einem gewissen Grade bei ihren Bestellungen aus. So vergibt Preußen seine Aufträge an Lokomotiven und Eisenbahnbetriebsmitteln an die preußischen Lokomotiv- und Waggonfabriken, Sachsen an die sächsischen usw. und nur wenn es sich um besondere Typen handelt, kommt es vor, daß auch die Fabriken anderer Bundesstaaten herangezogen werden. Für die ständigen Lieferungen an die preußisch-hessische Eisenbahngemeinschaft kommen daher im allgemeinen nur preußisch-hessische und im Reichslande gelegene Fabriken in Betracht. Bei der Lieferung besonderer Spezialitäten werden in Einzelfällen auch außerpreußische deutsche Firmen (z. B. Maffei in München) herangezogen. In solchen Fällen handelt es sich um Gegenseitigkeitsgeschäfte: Sachsen liefert an Preußen, wenn zum gleichen Betrage Preußen an Sachsen liefert. Der Minister der öffentlichen Arbeiten setzt die prozentuale Beteiligung der einzelnen Firmen selbständig fest, das Eisenbahnzentralamt schreibt sie aus, erteilt den Zuschlag und rechnet ab. Durch die Verstaatlichung der Eisenbahnen ist den Lokomotivfabriken eine Quelle von Einnahmen eröffnet, die das Rückgrat ihrer Rentabilität bilden. Das läßt sich mit wenigen Worten begründen.

Während nämlich unter dem Privatbahnsystem bis zum Ende der 1870er Jahre auch das Ausland als Konkurrent auf dem heimischen Markt in Betracht kam, hat dies seitdem aufgehört. Die Staatsbahnverwaltungen geben ihre Aufträge nur an die heimische Industrie. Solange die Eisenbahn-Aktiengesellschaften Lokomotiven und Waggons bestellten, ließen sie sich als private Erwerbsgesellschaften mit dem alleinigen Ziel des Gewinns ausschließlich von diesem leiten und bestellten, wenn die Konjunktur gut war, viel und wenn sie schlecht war wenig. In Zeiten der Baisse schränkten sie ihren Bedarf selbst bis unter den durch den Verschleiß bedingten Verbrauch ein. Die Bestellungen erfolgten daher ungleichmäßig mit großen Schwankungen. Prinzipiell anders, wenn auch mit Bezug auf den letzten Punkt nicht ganz ohne Analogie verfährt der Staat als Eisenbahnunternehmer. Er beschränkt sich, wie erwähnt, auf die vorhandenen Lokomotivfabriken und verteilt unter diese seine Aufträge gemäß ihrer Leistungsfähigkeit. Diese Aufträge nehmen zu. Denn der gewaltige Aufstieg der deutschen Industrie zeitigte einen fortgesetzt wachsenden Bedarf an Verkehrsmitteln. Die Statistik zeigt daher eine andauernde Steigerung des Lokomotivbedarfs. Die Zahl der Lokomotiven betrug im Deutschen Reich am Ende des Jahres nach der vom Reichs-Eisenbahn-Amt herausgegebenen „Statistik der im Betriebe befindlichen Eisenbahnen Deutschlands“ — siehe auch die einzelnen Jahrgänge des statistischen Jahrbuchs für das Deutsche Reich —

1870:	5455
1875:	9936
1880:	10869
1885:	12450
1890:	14188
1895:	16107

Die folgenden Jahre sollen vollständig aufgeführt werden, um an den Schwankungen im einzelnen zu zeigen, in welchem Maße die Hochkonjunktur von 1895—1900 und die darauf folgende Depression von 1900—1903 sowie die Krise von 1908 und 1909 auf die Höhe der Gesamtbestellungen von Einfluß waren. Es betrug die Zahl der Lokomotiven im Deutschen Reich[1]):

1896:	16350	(243 mehr als im Vorjahr)
1897:	16884	(534 „ „ „ „)
1898:	17623	(*839* „ „ „ „)
1899:	18219	(596 „ „ „ „)
1900:	19069	(850 „ „ „ „)
1901:	19724	(655 „ „ „ „)
1902:	20296	(572 „ „ „ „)
1903:	20845	(549 „ „ „ „)
1904:	21418	(573 „ „ „ „)
1905:	22006	(588 „ „ „ „)
1906:	22855	(849 „ „ „ „)
1907:	24259	(*1404* „ „ „ „)
1908:	25634	(*1375* „ „ „ „)
1909:	26612	(*978* „ „ „ „)
1910:	27157	(545 „ „ „ „)

Dazu kommt, daß die heimischen Lokomotivfabriken einen „Lokomotivverband“ geschlossen haben, dem allerdings einige einflußreiche Firmen

[1]) Diese Zahlen enthalten den Lokomotivbestand für Staats- und Privatbahnen. Der letztere ist jedoch relativ klein; er betrug für 1910 nur 644 Lokomotiven neben 26513, die auf die Staatsbahnen entfallen.

nicht angehören. Zurzeit besteht dieser Verband aus acht Firmen, die norddeutsche Wagenbauvereinigung aus 16, während 20 Werke außerhalb der Vereinigung stehen, die jedoch bei den Aufträgen ebenfalls berücksichtigt werden. Die Vergebung geschieht auch in schlechten Zeiten und die Fabriken wissen aus den Anmeldungen zum Etat genau, wieviel Neubestellungen im ganzen erfolgen. Da es sich dabei für jedes Werk um Millionenaufträge handelt, so wird der Kurs dadurch mit berührt. Ob Schwartzkopff z. B. ein Quantum von 3 oder 4 oder 5 Millionen Aufträge vom preußischen Fiskus bekommt, ist für die Beschäftigung und damit für das Erträgnis und auch den Kurs von Bedeutung. Um welche Summen es sich handelt, mögen die der amtlichen Statistik entnommenen Beschaffungskosten zeigen. Dieselben stellten sich im Jahre 1910 im Deutschen Reich für Lokomotiven allein auf 2 Milliarden, wovon 1,175 Millionen auf den Bau und 0,847 Millionen auf den Betrieb entfallen.

Nach dem Gesagten müßte man meinen, daß die Lokomotivfabriken alle glänzende Ergebnisse aufweisen. Das ist aber nicht der Fall. Die Hannoversche Maschinenfabrik zahlte 20 Jahre hindurch, von 1874—1893 keine Dividende. Auch die Sächsische Maschinenfabrik zu Chemnitz (vormals Hartmann) hat trotz der staatlichen Bestellungen schlechte Jahre aufzuweisen und starke Schwankungen in den Erträgnissen. Womit hängt das zusammen? Nach den Untersuchungen Glasers[1]) trifft bei der Hannoverschen Maschinenfabrik die schlechte Leitung die Hauptschuld. Aber das ist eine rein individualistische Auffassung, die übersieht, daß Erfolg wie Mißerfolg einer Aktiengesellschaft nicht allein von der Direktion abhängen, sondern auch von Kräften, die außerhalb der individuellen Einflußsphäre liegen. Damit soll nicht gesagt sein, daß bei der Hannoverschen Maschinenfabrik die frühere Leitung gut gewesen wäre.

Wenn wir einmal vorerst von den mit dem Export verbundenen Verhältnissen absehen, hängt das unbefriedigende Resultat einiger Lokomotivfabriken augenscheinlich mit zweierlei zusammen. Erstens mit der Verkuppelung des Lokomotivbaues mit dem Bau anderer Maschinen. Die Sächsische Maschinenfabrik z. B. fabriziert in der Hauptsache außer Lokomotiven auch Dampfmaschinen, Spinnereimaschinen usw. So erscheint das schlechte Ergebnis von 1902/1903, das Sinken des Umsatzes von 12 auf 9,2 Millionen und des Rohgewinnes von 1 Million auf 291 546 M einmal als die Folge der ungenügenden Nachfrage nach den Fabrikaten des Großdampfmaschinenbaues. Zweitens aber kommt in Betracht die mit den Erscheinungen der vorhergegangenen Hochkonjunktur verbundene Überkapitalisation. Auch Schwartzkopff machte nach 1900 eine solche Krise durch, „weil der Bedarf an Lokomotiven weit hinter der Leistungsfähigkeit der bestehenden, in den letzten Jahren vermehrten und stark vergrößerten Fabriken zurückblieb".

Gegenüber solchen Überkapitalisationen gewähren auch die Staatsaufträge, deren Größe von der Zunahme des Gütertransportes, d. h. den Ziffern des Eisenbahnverkehrs und nicht zuletzt von der Lage der Staatsfinanzen abhängt, keinen genügenden Ausgleich. Man kann daher nicht behaupten, daß Krisenzeiten die mit noch anderen Fabrikationen liierten Lokomotivfabriken weniger berührten als andere Unternehmungen des Maschinenbaues. Da die Konjunkturen meist international sind, so bietet auch der Auslandsabsatz keinen genügenden Ersatz.

Ein gutes Beispiel hierfür bildet die schon erwähnte Depression von 1900—1903. Damals schloß die Abteilung für Lokomotivbau bei der Sächsischen Maschinenfabrik, die früher Umsätze bis zu 6,2 Millionen erreichte, bei einem Gesamtumsatz von nur 2,6 Millionen mit einem Defizit ab. Die Verwaltung erblickte den hauptsächlichsten Grund hierfür darin, daß die Sächsische Staatsbahnverwaltung nur für $1\frac{1}{2}$ Millionen Mark Aufträge zu erledigen hatte, während im Jahre 1900, 1901 noch für 4 Millionen Mark Lokomotiven in Auftrag gegeben worden waren. Als dann gar der zweijährige Etat für 1904 und 1905 im ganzen nur die Beschaffung von 30 Lokomotiven vorsah, zog die Verwaltung die Frage einer gänzlichen Aufgabe des Lokomotivbaues in Erwägung. Der Kurs sank damals (1904) bis auf 102%, d. h. auf einen Stand, den er seit 1881 nicht mehr eingenommen hatte. Aber das Bedenken, daß die bei anderen Eisenbahnen bezüglich des Lokomotiversatzes gemachten Erfahrungen und die statistischen Erörterungen zu der Erwartung späterer größerer Anschaffungen der Staatsbahnverwaltung berechtigten, hinderte die Durchführung. Der Schluß aus der Statistik bewahrheitete sich und seit 1906 blühte der Lokomotivbau wieder wie kaum zuvor. 1907/1908 schüttet die Lokomotivfabrik von Hartmann ihre höchste je gezahlte Dividende (12%) aus und 1909 erreicht der Kurs 194,90%, d. h. einen Stand, der nur um 9,1% unter dem Maximalkurs der Hochkonjunktur von 1897 zurückblieb, obgleich die Dividende damals niedriger war.

Einen dunklen Punkt für alle an Staatslieferungen teilnehmenden Maschinenfabriken, vornehmlich Lokomotivfabriken, bildete in den letzten Jahren die zunehmende Verschuldung des preußischen Staats und der übrigen Einzelstaaten. Die Ungewißheit über die „große Reichsfinanzreform" von 1909 führte dazu, daß die preußische und die anderen Staatsbahnverwaltungen ihre Bestellungen in den engsten Grenzen hielten und da auch das Ausland wenig Bedarf hatte, der Umsatz der Lokomotivfabriken zurückging. Er sank bei Schwartzkopff von 25 Millionen auf 18,9 Millionen (1909/1910) und hielt sich auch im folgenden Jahre auf etwa gleicher Höhe. Die Schuldenwirtschaft hat also das Tempo gemäßigt.

Die Zukunftsaussichten der Lokomotivfabri-

[1]) Eduard Glaser: Die Hannoversche Maschinenbau A.-G. vormals Georg Egestorff zu Linden bei Hannover. Hallesche Doktor-Dissertation 1909.

ken erscheinen nicht günstig. Die Elektrisierung der Eisenbahnen wird die Dampflokomotiven allmählich auf den Aussterbeetat setzen. Sobald in größerem Umfange auch der preußische Staat zur Umgestaltung seines Eisenbahnnetzes übergeht, wird naturgemäß die Nachfrage nach Lokomotiven zugunsten der Beschäftigung der elektrischen Unternehmungen immer geringer werden. Inwieweit es dann den betreffenden Maschinenfabriken gelungen sein wird, durch den Bau von Dampfturbinen, die zweifellos eine große Zukunft haben, und Gasmotoren den Ausfall zu kompensieren, muß die Zukunft lehren.

Die künftig eintretende Elektrisierung des Eisenbahnnetzes wird vorläufig noch hintangehalten durch die Bedenken der Militärverwaltung. Denn im Mobilmachungsfall kann durch die Zerstörung der Kraftstationen der ganze Eisenbahnverkehr lahmgelegt werden. So hemmt der bestehende militärische Apparat des Kulturstaates nicht nur den finanziellen Ausbau des letzteren, sondern auch den technischen Fortschritt.

Aus dem Gesagten ergibt sich, daß die zukünftige Kursentwickelung der Lokomotivfabriken nicht optimistisch beurteilt werden kann trotz der anfangs geschilderten Vorteile, die ihnen aus den Staatsbestellungen erwachsen. Bei keiner der genannten Lokomotivfabriken erscheinen die Aussichten besonders günstig; bei allen liegt das Kursmaximum in der Vergangenheit und eine neu nach oben gerichtete Kurslinie ist kaum zu erwarten. Der durch die kommende Elektrisierung des Staatsbahnsystems den Unternehmungen der Lokomotivfabrikation erwachsende Schaden wird jedoch um so geringer sein, je größer ihre Exportquote ist und je mehr sie in der Herstellung anderer Maschinenspezialitäten einen Ausgleich haben.

Wesentlich anders in bezug auf ihre Zukunftsaussichten ist die Eisenbahnfahrbetriebsmittel-Industrie zu beurteilen. Ihre wichtigsten Repräsentanten sind die Waggonfabriken. Es handelt sich hier um Maschinenfabriken, die wie die Linke-Hoffmann-Werke, Herbrand & Co. und die Düsseldorfer Eisenbahnbedarfsgesellschaft vormals Carl Weyer entweder hauptsächlich nur Personen-, Gepäck- und Güterwagen für Eisenbahnen usw. herstellen oder außerdem, wie Busch, noch Automobile, Tramwagen, Feuerlöschzüge und Petroleumtanks. In letzterem Falle wird die Zahl der auf den Kurs influierenden Momente vergrößert und der Gesamteffekt schwieriger zu beurteilen als da, wo es sich wesentlich nur um Eisenbahnwagen handelt.

Für diese Waggonfabriken ist ebenso wie für die vorige Gruppe der Hauptauftraggeber der Staat, d. h. ein sicherer und solventer Abnehmer. Vor der Verstaatlichung der Eisenbahnen war freilich die Lage der älteren Waggonfabriken eine sehr prekäre. Die wiederholte Heruntersetzung des Aktienkapitals, wie sie die Waggonbauanstalten Linke & Hoffmann in den 1870er Jahren vornahmen, gibt hiervon Zeugnis. Die Lücke, die durch das ungeheure Nachlassen des heimischen Bedarfs nach 1875, also zwei Jahre später als in der übrigen Industrie, entstand, konnte durch stärkeren Export nur zum Teil ausgefüllt werden. So lieferte Linke in Breslau

	Wagen für deutsche Bahnen		Wagen fürs Ausland	
	Anzahl	Wert in Mill. M	Anzahl	Wert in Mill. M
1871	958	2.133	100	0.315
1872	1123	2.826	454	1.319
1873	1232	4.460	86	0.298
1874	1201	3.890	15	0.087
1875	1044	3.133	45	0.263
1876	132	0.659	136	0.342
1877	110	0.524	93	0.263
1878	521	1.846	125	0.614
1879	204	1.050	16	0.080
1880	482	1.443	255	0.760

Aus dem Geschäftsbericht von Hoffmann vom Jahre 1876 geht hervor, daß in dem genannten Jahre für Preußen, das Königreich Sachsen, Oldenburg sowie Elsaß-Lothringen z. B. nur

990 Stück Eisenbahngüterwagen
161 „ Personenwagen
10 „ Gepäckwagen
3 „ Postwagen

zur Submission gestellt wurden. Hierfür entfielen auf Schlesien 3 Eisenbahnpostwagen, 10 Gepäckwagen und 10 Personenwagen.

Unter der Herrschaft des Eisenbahnstaatsbetriebes hat sich dann die Lage der Waggonbaufabriken außerordentlich verbessert. Der mit der Industrialisierung Deutschlands zunehmende Güterverkehr erheischte immer größere Wagenstellungen und damit floß den Waggonfabriken reichlich Arbeit und Verdienst zu. Wurde doch 1910 im Deutschen Reich für Personenwagen der Staats- und Privateisenbahnen ausgegeben 620[1]) + 307[2]) Millionen = 927 und für Gepäck- und Güterwagen 1547 + 674,2 = 2221 Millionen d. h. über 2 Milliarden M. Freilich hat auch hier die allgemeine Konjunktur die Jahresaufträge verschieden hoch gestaltet und Einschnitte erzeugt. Trotzdem aber geht die Tendenz unverkennbar nach oben. Welchen Schwankungen der Umsatz unterliegt, zeigen folgende Ziffern der Düsseldorfer Eisenbahnbedarfsgesellschaft. Er betrug von 1899/1900—1910/1911: 5,2 5,5 4,5 3,3 4,3 5,8 6,6 8,0 9,0 7,5 6,0 6,0 Millionen Mark. Dabei ist zu berücksichtigen, daß es sich hier nicht lediglich um Bestellungen des Staates handelt, sondern auch von Privaten. Ebenso wie bei den Lokomotivvergebungen fallen auch bei den Submissionen auf Eisenbahnwagen die Bestellungen in den einzelnen Jahren sehr verschieden aus. So klagt z. B. 1905 Busch, der in Hamburg und Bautzen fabriziert, daß von den Staatsbahnverwaltungen außersächsischer Bundesstaaten, auch bei niedrigeren Offertabgaben und ungeachtet der überreichlichen Beschäftigung namentlich der zum preußischen Waggonring gehörigen Fabriken Bestellungen nicht hereinzubekommen waren.

[1]) Aus Bau- und außerordentlichen Fonds.
[2]) Aus Betriebsfonds.

Charakteristisch für die Geschäftspraxis ist, daß der mangelnde Absatz in irgend einem Wagentyp sofort durch die Fabrikation eines neuen auszugleichen versucht wird. So trat 1899 bei Busch im Bau von Trambahnwagen eine Stockung ein. Die Folge war die Aufnahme des Baues von Kleinbahnwagen. Als auch die Entwickelung des Kleinbahnwagenbaues bald darauf nachließ, ging die Fabrik zur Herstellung von Vollbahnwagen über. Das Geschäft hierin entwickelte sich günstig, da für Sachsen nur die Konkurrenz der Sächsischen Waggonfabrik in Werdau in Betracht kam. Die ersten Vollbahnwagen wurden an die königliche Generaldirektion der Sächsischen Staatseisenbahn geliefert.

Zu den Bestellungen des Staates und der Privaten kommen für die letztgenannte Gesellschaft auch in nicht unbedeutendem Maße die der Städte auf automobile Feuerwehrfahrzeuge, welche von Busch zu fast konkurrenzloser Höhe gebracht wurden. Der Etat der Städte spricht hier mit sowie ihre zunehmende Verschuldung. Die Mechanisierung des Feuerwehrbetriebes, d. h. die Ersetzung des Pferde- durch den Automobilbetrieb wurde in einzelnen Großstädten versucht. Aber die Furcht, den Fortschritt durch weitere Steuern zu erkaufen, dämpfte das Tempo der Technik. So war das Dampfspritzengeschäft 1902/1903 mäßig, „da viele Städte infolge der in den letzten Jahren heruntergegangenen Steuereinnahmen ihren Etat durch Neuanschaffungen für Feuerlöschzwecke nicht belasten wollten und infolgedessen die Erweiterung resp. Neuorganisation ihrer Berufsfeuerwehren hinausgeschoben haben". Dasselbe gilt für die Beschaffung von Feuerlöscheinrichtungen von seiten privater Unternehmungen.

Die höchsten Kurse unter allen Waggonbauanstalten haben Hoffmann & Linke erreicht. Diese beiden großen Breslauer Konkurrenzfabriken weisen in ihrer geschichtlichen Entwickelung viele Ähnlichkeiten auf. Ihre Kursentwickelung ist eine in großen Zügen analoge. In vier scharfen Senkungen spiegeln sich seit der Gründerzeit die industriellen Tiefkonjunkturen bei beiden wieder und in fünf großen Kursbergen erhebt sich dann in den Zeiten der Hausse das Bewertungsniveau — am höchsten in den Jahren 1908—1911. Ultimo Dezember 1908 notierte Hoffmann 419,75% und ultimo Dezember 1911: 731.—; Linke in den entsprechenden Terminen 317,50 und 684,75%. Beide haben kleine Aktienkapitalien, die durch einschneidene Kapitalreduktionen entstanden. Beide besaßen Gründerrechte, die einer Erhöhung der Kapitalien im Wege standen. Beide verfügten über große Dispositionsfonds, die seit Jahren angesammelt waren. Bei beiden war der größte Teil der hohen Dividenden, die in den letzten Jahren ausgeschüttet wurden, das Ergebnis früherer Kapitalakkumulationen. In einer gewaltigen Transaktion wurden dann 1912 nach langen Verhandlungen die beiden Waggonfabriken verschmolzen und der gesamte Betrieb von Hoffmann in die großen Werkstätten von Linke in Klein-Mochbern übergeführt. Die ursprünglich geplante Interessengemeinschaft hat also einer vollständigen Fusion Platz gemacht. Ihr Zweck war, bei dem ständigen Rückgang der Gewinne im Verhältnis zum Umsatz durch Vereinigung der Betriebe und der daraus sich ergebenden Verringerung der allgemeinen Unkosten sowie Ersparnis an Arbeitskräften die Herstellungskosten herabzusetzen. Dazu kam der allerdings nicht ausgesprochene Wunsch der Verwaltung, durch die Erhöhung des Aktienkapitals die stark gestiegenen Dividenden, die den Neid der Arbeiter erregten, zu ermäßigen, ein Motiv, das bei sehr rentablen Unternehmungen mit in die Wagschale fällt.

Diese Aussichten führten zu einer gewaltigen Kurssteigerung. Die Beseitigung der nachbarlichen Konkurrenz, das Freiwerden wertvoller Terrains (Hoffmann) sowie die Ausschüttung großer Fonds an die Aktionäre wurden die Ursache einer gewaltigen Hinaufpeitschung der Kurse. „Aus den Gewinnen früherer guter Jahre" heißt es in dem Bericht von Linke 1911 „wurden unsere Anlagewerte zum weitaus größten Teil amortisiert und die Reserven gefüllt, so daß die Aktionäre nun in den Genuß der Ersparnisse treten, welche für sie in unserem Unternehmen bisher gearbeitet haben".

Ebenfalls sehr günstig entwickelte sich die Düsseldorfer Eisenbahngesellschaft vormals Carl Weyer & Co. (Düsseldorfer Waggon), deren Aktien 1888 zu 118,50% eingeführt wurden. Sie stiegen in dem Spekulationsjahr 1889 bis auf 192,10%, gingen wieder bis 119,50% (1893) zurück und wurden dann durch die günstige Konjunktur bis 324,90% im Jahre 1899 in die Höhe getrieben. Freilich lag dann der tiefste Kurspunkt 1901 bei 167%. Aber seitdem sind die Kurse wieder auf ein für 1905—1909 ziemlich gleichbleibendes Niveau gestiegen, um allerdings 1910 und 1911 unter dasselbe zu sinken.

Auch die Waggonfabrik Aktiengesellschaft vormals P. Herbrand & Cie. in Köln-Ehrenfeld hat sich günstig entwickelt. Der Einführungskurs ihrer Aktien betrug 1889 155,25%. Bis 1893 sank der Kurs auf Pari, dann stieg er bis auf 202 im Jahre 1899 und stürzte in der darauf folgenden Baisse — 1901/1902 wurde keine Dividende ausgeschüttet — auf 75% (1902) herunter. Seitdem hat das Unternehmen wieder Fortschritte gemacht. 1908 erreichten die Aktien mit 234% ihren höchsten Kurs. 1910 und 1911 trat dann eine kleine Abschwächung ein, die mit dem Sparsamkeitsprinzip bei der Vergebung von Staatsaufträgen zusammenhängt.

Die einzige von den in Berlin notierten Waggonfabriken, deren Aktien keinen günstigen Kursverlauf aufweisen, ist die von Busch in Hamburg. Hier aber hängt der 1901 auf 12% gesunkene Kurs nicht entscheidend mit der Fabrikation zusammen, sondern einmal mit den Verlusten, die aus dem Zusammenbruch der Dresdner Kreditanstalt, dem Konkurse der Kummer Elektrizitätswerke und dem Fallisement der Firma G. F. Milnes & Co.

Limited in Liverpool resultierten. Nach den beiden Sanierungen von 1901 und 1905 haben dann die 1908 zugelassenen Vorzugsaktien zuerst mit 108,50 notiert und sind bis 1911 auf 253,50% emporgestiegen.

Ein Unternehmen besonderer Art, das heute sowohl Lokomotiven als auch Waggons für den Staat herstellt, dessen Schwerpunkt aber auf dem Bau von Feld-, Industrie- und Kleinbahnen beruht, ist die unter dem Börsennamen bekannte Aktiengesellschaft „Orenstein & Koppel". 1900 bekam sie zum ersten Mal Bestellungen von Lokomotiven und Waggons für die preußische Staatsbahn, später auch für die Reichskolonialbahnen. In letzter Zeit brachte sie einen neuen Lokomotivtyp (Wasserrohrkessel — Bauart Stroomann — mit ca. 10% Kohlenersparnis) heraus. Die Aktien dieses Unternehmens notieren seit 1899 an der Berliner Börse. Der erste Kurs stellte sich auf 230, der höchste des Jahres 1899 auf 270%. Er ist bisher nicht wieder erreicht worden, ebensowenig die Dividende dieses Jahres (20%). Bald darauf trat bekanntlich der große Rückgang der Industriekonjunktur ein. Die Eisenpreise sanken. Die großen Lager an Stahlschienen usw., die die Gesellschaft wegen ihrer zahlreichen Zweigniederlassungen im In- und Auslande unterhielt, entwerteten infolgedessen und 1901 schlossen von 29 Abteilungen 12 mit Verlust. Eine Dividende konnte nicht gezahlt werden. Daraus geht bereits hervor, welchen bestimmenden Einfluß die Lage des Eisenmarktes für das Unternehmen hatte. Seit Gründnng des Stahlwerkverbandes haben sich die Preise mehr stabilisiert, so daß solche Verluste in Zukunft unwahrscheinlich geworden sind.

Eine sich allerdings in mäßigen Grenzen haltende Aufwärtsbewegung der Kurse begann dann erst 1905. In diesem Jahre wurde die Interessengemeinschaft mit Arthur Koppel perfekt. Dadurch wurde dreierlei erreicht: Die beiden Gesellschaften konnten sich in ihren Geschäftsbereichen in besonders zweckmäßiger Weise ergänzen; durch den Ausschluß der gegenseitigen Konkurrenz ließen sich die Geschäfte beider unter wesentlicher Ersparnis von Geschäftsunkosten gemeinschaftlich führen und so wurde es möglich, die vereinten Kräfte nach einheitlichen Gesichtspunkten zu leiten. Den Anstoß zur Änderung des Interessengemeinschaftssystems gaben Mißstände in der Verwaltung, speziell große Veruntreuungen bei Arthur Koppel im Jahre 1908 (Fall Kluge). Die Folge war die vollständige Fusion (1909).

Während diese Transaktion immerhin einigen Eindruck auf den Kurs der Aktien gemacht hatte, kann man dies nicht behaupten von dem letzten 1911 geschlossenen großen Abkommen der nunmehr (seit 1909) Orenstein & Koppel — Arthur Koppel A.-G. firmierenden Gesellschaft. Diese neue Ausdehnung beruht auf dem Erwerb eines beträchtlichen Teiles der Aktien der Lübecker Maschinenbau-Gesellschaft, einer der größten und ältesten Baggerbauanstalten Deutschlands und der Société Nouvelle des Établissements Décauville Ainé in Paris, die in den romanischen und teilweise auch in den überseeischen Ländern Orenstein & Koppel starke Konkurrenz machte. Die durch Aktienaustausch und damit in Zusammenhang stehende wechselseitige Beteiligung an den Geschäftsergebnissen sowie gegenseitige Beschickung des Aufsichtsrates herbeigeführte Interessengemeinschaft mit diesen beiden Gesellschaften verfolgt den Zweck, die Leistungsfähigkeit der Kontrahenten zu steigern und Unkosten zu ersparen. In Bezug auf die durch den Ausschluß der bisher größten Konkurrenz im Baggerbau möglichen Preissteigerung bemerkt jedoch der Geschäftsbericht von Orenstein & Koppel — Arthur Koppel von 1910 folgendes: „Wir haben uns bei dem Vertrage mit der Lübecker Maschinenfabrik nicht das sonst bei Abschluß von Trustverträgen übliche Ziel gesetzt, die Verkaufspreise der betreffenden Fabrikate zu erhöhen, vielmehr eine Vereinbarung getroffen, die eine zweckmäßige Verteilung der herzustellenden Fabrikate zwischen der Lübecker Fabrik und unseren Spandauer Baggerbau-Werkstätten zum Gegenstande hat, damit durch die fortdauernde Herstellung eines und desselben Fabrikats bei jeder der beiden Gesellschaften einerseits eine Herabminderung der Herstellungskosten, andererseits eine Erhöhung der Leistungsfähigkeit in bezug auf die Lieferzeit und die technische Vollkommenheit erreicht werden."

Über die Kursentwickelung der Aktien der Lübecker Maschinenbau-Aktiengesellschaft, die 1903 zu 127,50% an der Berliner Börse eingeführt wurden, sei folgendes bemerkt. 1904 begann eine gewaltige Aufwärtsbewegung, die Anfang 1905 bei einem Kurse von 336% ihren Höhepunkt erreichte. Von 1904—1908 wurden sehr hohe Dividenden bezahlt, nämlich 20%, die den Gewinninteressen des beteiligten Bankhauses (L. M. Bamberger in Berlin) dienten (1907 erfolgte eine Kapitalerhöhung um 1,1 Million). In diesem Jahre trat eine Kurssenkung um über 100% ein, die aber teilweise in einem börsentechnischen Moment ihre Begründung findet. (Die Aktien wurden nämlich vom 22. Juni 1907 ab exklusive Bezugsrecht, das 79% ausmachte, gehandelt.) In den beiden folgenden Jahren hält sich dann der Kurs auf ungefähr gleichem Niveau. Von 1910 ab geht er rapide herunter, so daß die niedrigste Notierung des Jahres 1911 sich auf 75% stellte. Dem Ankauf der Aktien durch Orenstein & Koppel dürfte jedoch dieser billige Preis kaum zugrunde gelegen haben. Die Ursachen dieses kollosalen Rückganges sind, wenn man von der finanziellen Mißwirtschaft absieht, einmal zu suchen in dem $8\frac{1}{2}$ Wochen dauernden Streik auf den Seeschiffswerften im Jahre 1910, der auch auf die Lübecker Maschinenfabrik übersprang und den Gewinn um $\frac{1}{4}$ Million schmälerte. Während desselben zwangen erhebliche kontraktliche Verpflichtungen zur teilweisen Aufrechterhaltung des Betriebes. Die hierdurch entstandenen Aufwendungen, ferner Patentankäufe und anderes

erhöhten das Handlungs- und Betriebsunkosten-Konto. Zu Beginn des Jahres 1911 stellte dann ein Unternehmer, dem das Werk in erheblichen Beträgen Geräte geliefert hatte, seine Zahlungen ein. Dies führte zu Verlusten, deren Deckung dem Reservefond entnommen werden mußte. In dieser Situation erwarben Orenstein & Koppel — Arthur Koppel den größten Teil der Aktien des Unternehmens unter Erhöhung ihres Grundkapitals von 26 auf 36 Millionen.

Wir haben bei Orenstein & Koppel ein Beispiel, wie die Kursbewegung nur schwerfällig und langsam, teilweise gar nicht bestimmten wirtschaftlichen Änderungen folgt. Die Ursache hierfür liegt darin, daß die Kurse dieses Unternehmens von der deutschen Bank kontrolliert werden. Diese hat den Auftrag, die Kurse im Rahmen einer bestimmten Latitüde zu regulieren, so daß sie nicht wesentlich höher steigen oder tiefer sinken können, als die Spannung beträgt, in deren Grenzen sie sich bewegen sollen.

Eine besondere Gruppe unter den Maschinenfabriken bilden die Waffenfabriken. Sie haben mit den Unternehmungen der Eisenbahnbetriebsmittelfabrikation eine völlige Abhängigkeit von Staatsaufträgen gemein. Zum Unterschiede davon freilich sind diese Aufträge weniger inländischen als ausländischen Ursprungs. Während sich bei uns die Herstellung von Lokomotiven und Waggons nicht in Staatsbetrieben vollzieht, ist das bei der Waffenfabrikation anders. In einer Anzahl staatlicher Gewehrfabriken wird der Bedarf der Armee an Waffen und Munition zum größten Teil gedeckt und die Privatindustrie nur bei umfangreichen und beschleunigten Neubeschaffungen zu Hilfe genommen. Die deutschen Waffenfabriken erhalten daher ihre Hauptbeschäftigung erst durch die Aufträge des Auslandes. So verdanken z. B. von den führenden Werken die deutschen Waffen- und Munitionsfabriken selten unter 50 %, meistens zu 70—80 % ihres Auftragsbestandes den Bestellungen fremder Regierungen.

Während weiter die Einstellung von Lokomotiven und Eisenbahnwagen in erster Linie von wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnissen diktiert wird, so daß die industrielle Hochkonjunktur auch eine vermehrte Produktion derselben zur Folge hat, wird die Konjunktur der Waffenindustrie in erster Linie nicht durch die wirtschaftliche, sondern durch die politische Lage bestimmt. Auch finanzielle Bedenken geben in den bestehenden Militärstaaten keinen ausschlaggebenden Grund für eine geringere Ausrüstung der Armee. So hat die italienische Regierung in den 1880er Jahren, als ihre Finanzen noch schlecht waren, trotzdem große Aufträge an Kriegsmaterial vergeben. Zu ihren wichtigsten Lieferanten gehörte die Maschinenfabrik Schwartzkopff, deren Aktien 1887, also in einer Zeit der industriellen Depression, einen Kurs von 450 % erreichten und deren Aktionäre für das Geschäftsjahr 1886/1887 35 % Dividende erhielten. Die Konjunktur in der Waffenindustrie ist daher unabhängig von der äußeren Geschäftslage. Sie wird bedingt durch die Nachfrage der Staaten nach Rüstungsmitteln und die Höhe dieser Nachfrage hängt wieder von der auswärtigen Politik ab, vor allem davon, ob es in der Welt friedlich oder feindlich aussieht. Die gespannte internationale Lage in den verflossenen Jahren, das Aufflackern des Kriegsgeistes in verschiedenen Ländern, vor allem der russisch-japanische Krieg von 1904 und 1905, die Revolutionen in der Türkei und Rußland, der türkisch-italienische Krieg von 1911 und 1912, und nicht zuletzt die Reibereien zwischen Deutschland und England, zuletzt wieder die neuen Wehrvorlagen von 1912 brachten den Waffen- und Kriegsmaterial fabrizierenden Maschinenfabriken selbst in den Zeiten der ungünstigsten Wirtschaftskonjunktur reichliche und lohnende Beschäftigung, so daß wir hier einen Industriezweig vor uns haben, der von der allgemeinen Konjunktur wenig oder nicht berührt wird.

Weiter ist noch darauf hinzuweisen, daß die Bestellungen der Regierungen, soweit es sich um Armeebewaffnung handelt, intermittierend auftreten und meistens über Jahre laufen, so daß die Realisierung der Aufträge keineswegs mit den Eingängen Schritt hält. Die großen Aufträge, die bei Neubewaffnungen mit Kriegsgewehren erfolgen, bringen daher den beteiligten Werken jahrelange Beschäftigung. Sind diese Lieferungen beendet, dann kann es vorkommen, daß vorübergehend ein Stillstand eintritt und der Kurs sinkt. Es handelt sich also um „fluktuierende Massenfabrikation"; sie liegt im Wesen der Arbeiten für die Militärverwaltungen, wo Massenbedürfnisse nach rascher Sättigung mit Pausen abwechseln. „Das Waffengeschäft, sagt Georg Tischert in seiner Schrift (Aus der Entwickelung des Loewe-Konzerns Berlin 1911, S. 44) ist an sich ein schwieriges Geschäft. Es hat nur große, aber in der Zahl beschränkte Kunden. Wenn sie befriedigt sind, hört die Arbeit auf und die Fabriken stehen still. Außerdem sind die Bewegungen auf technischem Gebiet so plötzlich und durchgreifend, daß leicht ganz neue Maschinenparks angeschafft werden müssen. Kommen neue Gewehrsysteme, dann sind die Maschinen wertlos, ganz abgesehen davon, daß sie durch die forzierte Fabrikation rasch abgenutzt werden."

Dieser letzte Punkt bedarf noch einiger Erläuterung. Die Technik in den Waffenfabriken hat eine Licht- und eine Schattenseite. Sie beruht auf haarscharfer Präzisionsarbeit und erfolgt überwiegend durch Spezialmaschinen, so daß der Handarbeit nur die Montage vorbehalten ist. Von hier hat die Normalisierung der Teile in der Maschinenindustrie ihren Ausgang genommen. Fast alle gleichnamigen Teile verschiedener Waffen lassen sich untereinander und mit den Vorratsteilen unbedingt vertauschen. Die Entwickelung der Technik hat also hier gewissermaßen ihren höchsten Triumph gefeiert. Die Erfahrungen der Kriege des letzten

Jahrzehntes, vor allem des russisch-japanischen Krieges, haben sie weiter angeregt. So bildete z. B. Schwartzkopff die Konstruktion der Torpedos in der Weise aus, daß ihre Lancierweite, die ursprünglich 600 m betrug, bis auf 3000 m erhöht wurde. Allerdings hat die Sache auch ihre Kehrseite. Rasche Änderungen der Technik, wie sie in der Waffenfabrikation eintreten, erfordern starke Abschreibungen resp. die Anlage großer Reserven. Die Einführung eines neuen Gewehrmodells hat zur Folge, daß die früheren wertlos werden. So schrieben die deutschen Waffen- und Munitionsfabriken 1905 ihr Werkzeugkonto auf eine Mark herunter und der Geschäftsbericht gibt hierfür folgenden Grund an: „Während wir in den letzten Jahren Gewehraufträge fast immer nach einem nahezu übereinstimmenden Modell ausführen konnten, wobei sich die seitherigen Abschreibungen als angemessen erwiesen haben, hat die fortgeschrittene Technik inzwischen vollständig abweichende Gewehrmodelle zutage gefördert, nach denen wir in Zukunft zu fabrizieren gezwungen sein werden..."

Im Folgenden sollen an dem Beispiel der Aktiengesellschaft Ludwig Loewe & Co., die uns bei Besprechung der Werkzeugmaschinenfabriken noch eingehender beschäftigen wird, die Sonderverhältnisse der Waffenfabriken näher dargelegt werden. Die hohen Dividenden, die dieses Unternehmen, das Ende 1869 unter der Firma Ludwig Loewe & Co., Kommanditgesellschaft auf Aktien für Fabrikation von Nähmaschinen in Berlin gegründet wurde, nach 1873 verteilte, hängen nicht mit der Fabrikation von Nähmaschinen, sondern mit der von Kriegsmaterial zusammen. Als nach dem deutsch-französischen Feldzug mit der Umgestaltung des Zündnadelgewehres sich eine völlige Neubewaffnung der Armee vollzog, verdrängte die Gewehrfabrikation allmählich vollständig die Herstellung von Nähmaschinen, deren Bau nach der Absicht des Gründers die Grundlage bilden sollte. Die königlichen Gewehrfabriken waren außerstande, den Bedarf allein zu liefern und so wurde auch die Privatindustrie in umfangreichem Maße herangezogen. Loewe erhielt Aufträge auf Gewehrteile (Visiere) für das Infanteriegewehr und die Jägerbüchse M/71 sowie für Artilleriemunition. Über die kontraktliche Verpflichtung zur Lieferung einer Million Visiere für die preußische Kriegsverwaltung heißt es in einer sehr sachkundigen Schrift (Zur Geschichte der technischen und finanziellen Entwickelung unserer Aktiengesellschaft 1869—1876): „Nur eine auf besondere Feinheiten basierte Massenfabrikation konnte einen solchen Auftrag bewältigen und trotz der niedrigen Preise, durch welche die Regierung überhaupt erst zur Erteilung einer wirklich bedeutenden Bestellung veranlaßt wurde, noch einen guten Nutzen abwerfen". Sehr lukrativ gestaltete sich bis 1883 auch der Absatz von einigen 100000 Militärrevolvern an die russische Heeresverwaltung, die so kompliziert in ihrem Mechanismus waren, daß sie infolge der großen Präzision in der Ausführung wohl kaum von einer anderen Fabrik hätten fabriziert werden können. So kam es, daß die Krise der 1870er Jahre die anderen Maschinenfabriken sehr stark mitnahm, hier trotz des starken Rückganges in der Nähmaschinenfabrikation, die noch bis 1879 bestand, keine tiefen Furchen zog. In der Folgezeit hatte die Fabrik dann große Aufträge der Türkei auf 550000 Stück Mausergewehre mit Nachbestellungen im Ganzen 700000 und des preußischen Kriegsministeriums auf 425000 Infanteriegewehre Modell 88 zu erledigen. Der erste Auftrag führte 1887 zur Erwerbung sämtlicher Aktien der Gewehrfabrik Paul Mauser in Oberndorf, die von den genialen Konstrukteuren des Modells 71, um eine größere Bestellung seitens der Württembergischen Regierung auf 100000 Stück neue Handfeuerwaffen ausführen zu können, 1874 von den Gebrüdern Wilhelm und Paul Mauser mit dem Gelde der Württembergischen Vereinsbank gekauft und in größere Dimensionen übergeführt worden war. Diese Herstellung von Flinten regte auch den Werkzeugbau mächtig an, so daß die Ausbildung des Baues von Präzisionswerkzeugmaschinen, der heutigen Spezialität von Loewe, durch die Waffenfabrikation nicht unwesentlich gefördert worden ist. Das Gewehr M/88 bestand aus nicht weniger als 66 Teilen, zu deren Herstellung 873 Arbeitsoperationen notwendig waren. Es mußten daher mehr als 3000 einzelne Maschinen für diesen Zweck zur Verfügung gestellt werden (Denkschrift aus Anlaß des 25jährigen Bestehens der Gesellschaft p. 7). Anregend auf die Beschäftigung waren außer diesen Tatsachen auch die Aufträge auf Neueinrichtung der preußischen Gewehrfabriken zu Spandau, Danzig und Erfurt, wie der königlich bayrischen Gewehrfabrik Amberg und zwar zuerst für das Gewehr M/71/84 und später für das M/88. Bald darauf wurden die maschinellen Einrichtungen für ein neues Gewehr, Mauser, Modell 1893 hergestellt. Dieses Modell wurde zur Armeebewaffnung von der Türkei, Spanien, Schweden, Brasilien, Chile und Mexiko angenommen.

Es ist nun interessant zu sehen, wie auch das organisatorische Vorgehen der Loewegesellschaft zu den großen Erfolgen der von ihr abhängigen Waffenfabrikation beigetragen hat. Es wurde bereits erwähnt, daß die Gesellschaft zu ihrer eigenen Waffenfabrik die von Mauser erwarb, um die großen Aufträge der Türkei für sich zu bekommen. Aber der Umschwung in der Waffentechnik in den 1880er Jahren bedingte eine Neuorganisation. Er führte zu der Erkenntnis, daß die erhöhten Ansprüche der Militärverwaltung nur befriedigt werden können, „wenn", wie es im Geschäftsbericht von 1888 heißt, „die in Betracht kommenden Faktoren, nämlich die Gewehrfabrikation, die Pulverfabrikation und die Patronenfabrikation aufs engste Hand in Hand gehen und auf diese Weise ein beständiger Austausch der auf den einzelnen Gebieten sich ergebenden Resultate und dementsprechend auch ein Ausgleich der Anforderungen und Leistungen stattfindet". Aus dieser Erkenntnis heraus vereinigte sich Loewe 1888

mit den beiden größten Pulverfabriken, der Rottweil-Hamburger, und den vereinigten rheinisch-westfälischen Pulverfabriken zu Köln, um eine Patronenfabrik ins Leben zu rufen. An Stelle einer Neugründung wurde 1889 die deutsche Metallpatronenfabrik Lorenz in Karlsruhe für 5 Millionen gekauft und in eine Aktiengesellschaft mit 6 Millionen Grundkapital umgewandelt. Von den Aktien übernehmen Loewe und die Pulvergruppe je die Hälfte. Das Ziel war, Gewehr, Pulver und Geschoß harmonisch fortzubilden. „Eine Waffentechnik", heißt es in der bereits erwähnten Schrift über die Entwickelung der Gesellschaft (S. 21), welche ihre Leistungsfähigkeit voll und ganz ausspielen will, muß notwendigerweise darauf bedacht sein, die Erzeugung sämtlicher Zubehörteile des Apparates in ihrer Hand zu vereinigen. Die aus den einzelnen Fabrikationszweigen sich ergebenden Resultate vermögen dann eine innigere Wechselwirkung aufeinander auszuüben und zu einer durchdringenderen Erkenntnis der Wirkungsfähigkeit zu führen. Aus dieser folgt dann eine Vervollkommnung der Waffe, wie man sie sonst vergebens erstreben würde".

Als 1890 die ungarische Waffenfabrik in Budapest, der Loewe maschinelle Einrichtungen geliefert hatte, liquidierte, weil die von der ungarischen Regierung ihr erteilten Aufträge auf Probegewehre nicht zur rechten Zeit erfüllt wurden und die Regierung daher den Auftrag annullierte, übernahm die Loewegesellschaft, um einem Prozeß aus dem Wege zu gehen, der eine starke Beunruhigung in die Fortentwickelung des Unternehmens hineingetragen haben würde, zu einem Vergleichspreise von 2250000 fl. die Masse. An Stelle des alten Unternehmens entstand so die Waffen- und Maschinenfabrikationsgesellschaft in Budapest. Außerdem beteiligte sich Loewe bei Gelegenheit der Übernahme einer Bürgschaft für eine Anleihe an einem ausländischen Unternehmen, nämlich an der Fabrique d'Armes de Guerre in Herstal bei Lüttich, die Patronen, Handfeuerwaffen, später auch Fahrräder, Automobile usw. herstellt.

1896 wurde nun die ganze Waffenfabrikation, der das Loewesche Unternehmen den größten Teil seiner Blüte zu verdanken hatte, abgestoßen. Die Waffenfabrik in Martinikenfelde (jetzt zu Berlin gehörig), die Beteiligung an der Budapester Gesellschaft und der Fabrique d'Armes de Guerre gehen an die deutsche Metallpatronenfabrik in Karlsruhe über, die alte Firma erlischt und die neue nimmt den Namen „Deutsche Waffen- und Munitionsfabriken" an. Dieses Unternehmen wird damit selbständig etabliert, aber die Loewegesellschaft bleibt stark beteiligt — von den 12 Millionen Aktien entfielen auf sie 4 Millionen, auf Köln-Rottweil ebenfalls 4 Miilionen und die restierenden 4 Millionen verblieben dem freien Markt. — Noch heute hängen daher die Ergebnisse von Loewe nicht unwesentlich mit den Erträgnissen der deutschen Waffen- und Munitionsfabriken zusammen.

Die Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken haben für die Ausbildung der Waffentechnik viel geleistet. Um die Vorstufen der Produktion zu kontrollieren, beteiligten sie sich an den Dürener Metallwerken und erlangten dadurch auf die Herstellung des Materials für Gewehr- und Geschützmunition „im Interesse der Qualitätssteigerung" einen maßgebenden Einfluß. In Düren werden die Messingplatten gemacht, aus welchen man in Karlsruhe die nahtlosen Patronen- und Geschützhülsen zieht. Auch an der Gründung der Zentralstelle für wissenschaftlich-technische Untersuchungen in Neubabelsberg, die einen Schießplatz in Königswusterhausen unterhält, nahmen sie neben den Köln-Rottweiler Pulverfabriken und dem Dynamit-Trust teil. Heute ist auch Krupp daran beteiligt. 1898 akzeptierten sie zwei große Fortschritte in der Waffentechnik. Zunächst die Herstellung von Maschinengewehren und -Kanonen. Die Verwendung von schnellfeuernden Maschinengewehren und -Geschützen in entscheidender Weise auf verschiedenen Kriegsplätzen, vor allem in Ägypten, hatte die Aufmerksamkeit militärischer Kreise in hohem Maße erregt und die Fabrik begann nun die Fabrikation von Maximgewehren auf verschiedene Kaliber auszudehnen, gleichzeitig wurde die Herstellung von Maximgeschützen in Angriff genommen. Das steigende militärische Bedürfnis nach diesen Maschinenwaffen sowie der Vorsprung, den die Fabrik durch die Lösung der mit der Konstruktion und Herstellung verbundenen Schwierigkeiten besaß, sicherte ihr eine große Masse von Aufträgen. Weiter wurden infolge richtiger Entwickelung der Vorteile, welche das Selbstladesystem darbietet, die Grundzüge des letzteren auch auf die Handfeuerwaffen übertragen. Damit ging eine Anpassung der Munition an die neuen Konstruktionen Hand in Hand. Die Genauigkeit beim Füllen der Patronen wird noch weiter erhöht. „Es ist uns gelungen", heißt es im Geschäftsbericht von 1898, „die Herstellung der Gewehrmunitionen und ihrer Elemente auf ganz neue Basis zu stellen und durch ausschließliche Anwendung sinnreich gebauter Revisionsmaschinen im mechanischen und im Ladebetriebe eine bisher nicht erreichte Genauigkeit zu erzielen, welche als Grundlage für den Fortschritt in der Waffenfrage gefordert werden muß". Indem die Herstellung der Elemente der Gewehrmunition in der Hauptsache auf automatisch wirkende Fabrikationsmaschinen übergeleitet wurde, machte sich die Fabrik gleichzeitig unabhängiger von der mehr oder minder großen Geschicklichkeit und Zuverlässigkeit der Arbeiter. Auch das in der deutschen Armee und Marine eingeführte Gewehr Modell 98 ist in den deutschen Waffen- und Munitionsfabriken konstruktiv ausgebildet worden. Ein weiterer Fortschritt knüpfte sich an die Herstellung der automatischen Repetierpistole Parabellum (System Borchardt-Luger). Diese Pistole stellte in erster Linie eine Jagdwaffe dar, deren Abnehmer Sportleute waren. 1908 kam dann nach langen Ver-

suchen dieses System unter der Bezeichnung „Selbstladepistole 08“ ebenfalls in der deutschen Armee zur Einführung.

Diese deutschen Waffen- und Munitionsfabriken, die selbst heute wieder an nicht weniger als fünf verschiedenen Unternehmungeu der Waffenbranche beteiligt sind, haben, wie gezeigt, ihren Schwerpunkt in der Fabrikation von Kriegsmaterial, andere Produktionszweige, die sich nicht an diese Fabrikation anschlossen, wie die Herstellung automatischer Telephonapparate (System Strowger) mußten aufgegeben werden. An der Beteiligung bei der Gründung der Motorfahrzeug- und Motorenfabrik Berlin-Marienfelde, die 1902 in die Daimler Motoren-Gesellschaft aufging, wurde viel Geld verloren. Andere Fabrikationen, wie die Herstellung von Gußstahlkugeln, die man 1897 in Martinikenfelde aufnahm, und die vornehmlich unter der rückgängigen Konjunktur der Fahrradindustrie zu leiden hatte, konnten nur in der Weise aufrecht erhalten und vermehrt werden, daß die Fabrikation von Kugellagern konstruktiv durchgebildet wurde, um dadurch dem Absatz größerer Kugeln ein Feld zu eröffnen. Der Aufschwung der Kugellagerfabrikation beginnt erst mit der Einführung des ungeteilten Kugellagers mit Kugelkäfig. „Vor dem Jahre 1898,“ schreibt Brühl: „Die Geschichte des modernen Kugellagers“ in der Zeitschrift des Vereins deutscher Ingenieure 1909 S. 1844, „war man sich über die Konstruktionsgrundlagen des Kugellagers noch vollständig im unklaren. Man wählte einfach irgend zwei Ringe, steckte zwischen sie Kugeln von beliebiger Größe, ohne daß man auf den Zweck, die in Frage kommende Geschwindigkeit, noch auf das Material Rücksicht genommen hätte. Da waren es nun die deutschen Waffen- und Munitionsfabriken, die die Grundlagen für die Konstruktion der Kugellager schufen.“ Rasch griff nun die Nachfrage nach diesen patentrechtlich geschützten Kugellagern um sich und ihre Verwendung eroberte immer neue Gebiete des Maschinenbaues und der Elektrotechnik, der Fabrikation von Automobilen, Eisenbahnwagen, Sicherheitsstellwerken, Kränen, Transmissionen usw. Allerdings hatte es einer fünfjährigen Vorarbeit bedurft, ehe die Fabrik mit ihren Kugellagerkonstruktionen auf den Markt trat in der Überzeugung, „daß die Verwendung von Kugellagern nicht nur einen erheblichen ökonomischen Vorteil, sondern auch eine unbedingte Betriebssicherheit gewährleistet“. Es handelt sich jedoch wohl weniger um Betriebssicherheit als um Kraftersparnis und Verminderung der Unterhaltungskosten. Die Durchsetzung dieser Fabrikation war natürlich mit erheblichen Kosten verbunden und die anfänglichen Rückschläge führten neben den Schwierigkeiten im Absatz von Motoren bei der schon erwähnten Motorenfabrik in Marienfelde zu einer beträchtlichen, bereits 1899 einsetzenden Kurssenkung in den Jahren 1900 und 1901. 1897 erreichte, wenn man von den Jahren 1910 und 1911 absieht, die Bewertung der Aktien bei einem Kurse von 387,50% ihren höchsten und 1901 bei einem Kurse von 136% ihren tiefsten Punkt. Aber diese Senkung der Kurslinie, die mit den vorher geschilderten Tatsachen, vor allem den Verlusten im Motorenbau und den anfänglichen Schwierigkeiten auf dem Stahlkugelmarkt sowie dem Abflauen des Exports nach den beiden großen Lieferungsjahren 1895 und 1896 in Zusammenhang steht, ging schnell vorüber und machte, wenn wir die rückläufige Bewegung der Jahre 1906 und 1907 außer acht lassen, die außer Zusammenhang und im Widerspruch mit den wachsenden Erträgnissen steht, einer dauernden Steigerung Platz. Diese hängt mit folgenden Momenten zusammen. 1902 ward die verlustbringende Beteiligung abgestoßen. 1903 ist die Gußkugelabteilung stark beschäftigt. 1905 wird durch eine Stahlkugelkonvention der Preis zu regulieren versucht. Der Kurs der Aktien steigt bis 328%. In demselben Jahre wird in Wittenau eine neue Kugellager- und Stahlkugelfabrik gebaut, die 1907 in Betrieb kommt. 1906 sichert sich in Frankreich die Fabrik ihre Patente auf Gußstahlkugellager durch die Gründung der Compagnie Anonyme Française pour la Fabrication des Roulements à Billes D. W. F. in Paris. Die Vorschriften des französischen und anderer Patentgesetze erfordern nämlich, daß ein patentierter Gegenstand innerhalb einer gewissen Frist im Lande selbst, den Bedürfnissen entsprechend, ausgeführt werden muß, widrigenfalls das Patent auf Antrag annulliert werden kann. Um dieser Eventualität bezüglich der Kugellagerpatente zu entgehen, riefen die deutschen Waffen- und Munitionsfabriken in Gemeinschaft mit einigen französischen Kapitalisten die genannte Gesellschaft ins Leben, mit dem Zweck, in Zukunft den Bedarf an Kugellagern für den französischen Markt zu decken. In der Krise 1908, in der der Kurs wieder auf 235% heruntergeht, tritt dann ein starker international bedingter Rückgang ein, der aber den Erträgnissen keine Einbuße beizufügen vermag, denn die Konjunktur war für die Waffenindustrie infolge der immer weitere Kreise ziehenden imperialistischen Politik eine ausgesprochen günstige. Das Jahr 1911 bringt den Kurs der Aktien auf eine in der ganzen Geschichte des Unternehmens nie dagewesene Höhe von 432%!

Daß auch in der Waffenindustrie verfehlte Unternehmungen vorkommen, beweist die Geschichte der Maschinenfabrik vormals Frister & Roßmann. Diese Fabrik produzierte eine zeitlang nicht hauptsächlich Nähmaschinen, sondern Kriegsmaterial. Von einem Gesamtumsatz von 4,5 Millionen M entfielen 1890 3,2 Millionen auf Kriegsmaterial und im folgenden Jahre von rund 3 Millionen 1,7 Millionen. Jedoch bereits 1892 war die Fabrik vollständig unbeschäftigt und die ganze Fabrikation von Patronen und anderem Munitionsmaterial ging ein. Da mit dieser Tatsache starke Kurssenkungen, Dividendenlosigkeit und eine Sanierung der Gesellschaft zusammenhängen, soll an dieser Stelle auf die Ursachen etwas näher eingegangen werden. Die Errichtung der Patronenfabrik hatte sehr

viel Geld gekostet. Die maschinellen Einrichtungen, deren Lieferung einer englischen Fabrik übertragen war, welche langjährige Erfahrungen besaß, erwiesen sich trotzdem als mangelhaft und die Einarbeitung der Arbeiter machte große Schwierigkeiten. Über die der englischen Gesellschaft eingeräumte Beteiligung, die am 1. Oktober 1892 ablief, heißt es im Bericht von 1890: „Bei Bestellung der Maschinen glaubten wir uns einen Vorzug in der Ausführung des Auftrags sowie die sehr bedeutende Erfahrung der Lieferantin in der Anfertigung von Militärpatronen dadurch zu sichern, daß wir dieselbe vorübergehend mit einem Viertel an der Patronenfabrik beteiligten." Der Hauptgrund für das Mißlingen aber war, daß die inzwischen erweiterten Spandauer Militärwerkstätten den normalen Bedarf an Munitionsteilen selber deckten und daher Aufträge an die Privatindustrie nicht mehr vergeben wurden.

Die größten Waffenfabriken sind die von Krupp und Ehrhardt. Hier sei nur noch die Rheinische Metallwaren- und Maschinenfabrik erwähnt, die 1901 die Munitions- und Waffenfabriken Sömmerda A.-G. vormals von Dreyse angliederte und infolge großer Ausgaben für die Einführung der Schnellfeuergeschütze im Auslande und die Ausbildung des neuen Feldhaubitzsystems mit Rohrrücklauf eine Reihe dividendenloser Jahre erlebte. Von allen Waffenfabriken aber gilt, was der frühere Oberst Gädke einmal sagte: „In unsere Waffenfabriken muß ein außerordentlich hohes Kapital hineingesteckt werden, wenn sie auf der Höhe der ruhelosen modernen Technik bleiben sollen; ohne große Staatsaufträge können sie darum nicht bestehen" (Berliner Tageblatt Nr. 332 von 1909).

Die Scheckbank für Deutschland.

Von Walter Conrad, Berlin.

Daß kleine unbedeutende Bankgesellschaften sich hochtrabende Firmenbezeichnungen zulegen, mit denen sie auf ein unerfahrenes Publikum den Eindruck der Größe und der dadurch gewährleisteten Solidität machen wollen, ist nichts neues. Daß aber ein solches Unternehmen neue geschäftliche Formen sucht, von denen sich bewährtere Banken bis jetzt ferngehalten haben, ist immerhin eine neue Erscheinung, die der Beachtung wert ist, nicht aus Anerkennung für die Findigkeit dieser Firma, sondern im Interesse der Aufklärung.

Als „Scheckbank für Deutschland" ist unlängst in Berlin eine Gesellschaft m. b. H. (mit einem Kapital von 500000 M) gegründet worden, die es sich zur Aufgabe macht, „solventen Firmen durch neugestalteten Scheckverkehr vorteilhafte Kredite zu erwirken". So der Wortlaut der Annoncen in den Tageszeitungen. Zweierlei daran wirkt befremdend, erstens, daß der „neugestaltete Scheckverkehr" das Mittel sein soll, durch welches die Bankklientel in den Genuß vorteilhafter Kredite gelangen wird — bisher war man gewohnt, Scheckverkehr und Kreditgeschäft als voneinander völlig unabhängige Geschäftszweige der Banken zu betrachten — und zweitens, daß die „Scheckbank für Deutschland" Kredite erwirken (d. h. also vermitteln), nicht aber erteilen will.

Nähere Belehrung über dieses banktechnische Novum gibt der Prospekt des Instituts: Anknüpfend an die Bestrebungen der Reichsbank zur Einschränkung der Kreditüberspannung rät die Bank, keine Wechsel mehr umlaufen zu lassen, sondern mit Schecks auf die „Scheckbank" zu zahlen, die bis zu 90 Tagen Umlaufszeit haben sollen. Der Kunde erhält das Recht, solche Schecks auf das Institut zu ziehen, indem er bei diesem sein Akzept in entsprechender Höhe hinterlegt. Die Fälligkeit dieses Akzepts darf natürlich zeitlich nicht später liegen als diejenige des Schecks; denn erst wenn der Kunde sein Akzept bei der Bank eingelöst hat, wird der Scheck von der Bank honoriert. Und um die technische Seite dieser Geschäftsart voll zu beleuchten, sei noch gesagt, daß die Bank für ihre Mühe dem Kunden eine Provision berechnet, die zwischen 2 und 6% des Scheckbetrags schwankt, was bei einem Umschlag in 90 Tagen, der längsten statthaften Frist, für den Bankkunden eine Zinslast von 8 bis 24% pro Jahr bedeutet.

Das Formular, dessen sich die Bank in ihrem neuartigen Verkehr bedient, dürfte — nach Analogie des dem Patentamt eingereichten Modells — folgendes Aussehen haben:

Zahlungsanweisung Nr.....
Scheck Nr..... ..... den 191

Die Scheckbank für Deutschland in Berlin wolle zahlen gegen diese Scheck-Anweisung aus $\frac{\text{meinem}}{\text{unserem}}$ Depot am.....
die Summe von
Mark.....
Mark.....
(Unterschrift).....

Für dieses kuriose Formular hat sein Erfinder, der Kaufmann Louis Fröhlich, Schöneberg, beim Patentamt Gebrauchsmusterschutz angemeldet und erhalten.

Zunächst einige Worte über die scheckrechtlichen Qualitäten dieser eigenartigen neuen „Schecks".

Da die Befristung dieser Papiere in ihrem Wortlaut zum Ausdruck gebracht wird, so sind sie keine Schecks im Sinne des Scheckgesetzes. Mithin können sie dem Inhaber keinerlei Regreßrecht vermitteln und unterliegen dem Wechsel-, nicht dem Scheckstempel. Außerdem ist dieses Papier, da es kein Scheck ist, jederzeit widerruflich, so daß der Inhaber eines Schecks auf die Scheckbank ein Papier von recht zweifelhafter Qualität in Händen hat, das jedenfalls seine Forderung nicht besser

sichert als jeder gewöhnliche Schuldschein. Das sind in groben Zügen die juristischen „Vorteile", die der „neugestaltete Scheckverkehr der Scheckbank" involviert.

Das volkswirtschaftliche Mäntelchen, das das unternehmungslustige Institut sich umhängt, wenn es die Reformbestrebungen der Reichsbank zur Krediteinschränkung durch die Abkehr vom Wechseldiskontgeschäft unterstützen will, ist recht fadenscheinig und durchsichtig. Wenn Herr Lehmann Kredit in Anspruch nimmt, so bleibt es unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten völlig gleichgültig, ob er dem Kreditgeber einen Wechsel oder einen befristeten Pseudoscheck in die Hand drückt. Kredit bleibt Kredit. Eine Einschränkung der Kredite wird also durch die ingeniöse Bank nicht erreicht. Dem Reichsbankpräsidenten kommt es aber nicht auf die Einschränkung der Wechselkredite sondern der Kredite überhaupt an.

Macht nun der Scheckbankscheck auch in juristischer und volkswirtschaftlicher Beziehung Fiasko, so könnte immer noch die Möglichkeit bestehen, daß er seinen Anhängern privatwirtschaftliche Vorteile gewährt. Und das tut er tatsächlich. Freilich steht nur die bezogene Bank in ihrem Genuß, nicht aber die Kundschaft oder deren Geschäftsfreunde.

Die Vorteile für den Kunden der Sckeckbank sollen nach der dem Patentamt vom Erfinder eingereichten Erläuterung des neuen Pseudoscheckformulars darin bestehen, daß er durch die Geschäftspraxis der Scheckbank vor Wechselreiterei bewahrt wird. Herr Fröhlich glaubt, daß der zahlungspflichtige Kunde, der seinen Verbindlichkeiten erst in drei Monaten nachkommen kann, seinem Gläubiger lieber ein von einem Geschäftsfreunde im Austausch erhaltenes Reitakzept ohne geschäftliche Grundlage gibt als sein eigenes Akzept. Zu dieser Manipulation aber soll der Schuldner keine Veranlassung mehr haben, wenn er durch die Menschenfreundlichkeit der Scheckbank in die Lage gesetzt wird, mit einem langfristigen Pseudoscheck zu zahlen. Der Grund, weshalb ein Schuldner diese Art der Scheckzahlung der Hingabe seines Akzeptes vorziehen sollte, ist nicht ersichtlich. Den Scheckbankscheck muß er genau so langsichtig machen, als er sein Akzept machen müßte, wenn er mit einem solchen zahlte. Denn der Scheck darf nicht eher fällig werden, als sein Aussteller über dessen Gegenwert bei der Scheckbank in bar verfügt. Er wird also einmal für die ausstehende Schuld die im Verkehr mit seinem Gläubiger üblichen Zinsen zu zahlen haben und außerdem den ungewöhnlich hohen Zinssatz, den die Scheckbank in Rechnung stellt, dessen Höhe um so weniger gerechtfertigt ist, als diese ja weder irgend einen Vorschuß gewährt noch irgend ein Risiko übernimmt. Sie honoriert den Scheck erst nach Bareinlösung der vom Scheckaussteller deponierten Wechsel. Ferner hat der Scheckaussteller auch doppelten Wechselstempel für den Betrag seiner Schuld zu entrichten: für den Depotwechsel und für den Pseudoscheck. Was soll wohl einen verständigen Kaufmann veranlassen, Kunde der Scheckbank zu werden!

Oder sollten die Vorteile für den Schecknehmer so groß sein, daß künftighin alle Gläubiger auf Zahlung in befristeten Schecks auf die Scheckbank für Deutschland dringen werden? Der Gläubiger erhält statt eines wechselmäßig einklagbaren Akzepts — wie bisher — einen befristeten Scheck, der kein Scheck ist, der ihm also nicht dieselben prozessualen Vorteile bietet wie das Akzept, geschweige denn irgend eine größere Gewähr für den tatsächlichen Eingang seiner Forderung. Er ist nach wie vor von der Bonität seines Schuldners abhängig, dem gegenüber er jedoch als Inhaber eines Scheckbankschecks sich in ungünstigerer juristischer Situation befindet als der Inhaber eines Akzepts.

So bringt die epochemachende Erfindung denn tatsächlich nur der Scheckbank Vorteile. Sie braucht, genau genommen, nicht mehr Kapital, als zur Beschaffung des Geschäftslokals und des notwendigsten Inventars erforderlich ist, zahlt die Scheckbeträge aus, wenn zuvor der Aussteller die deponierten Akzepte gleicher Höhe eingelöst hat und bezieht, ohne irgendein Äquivalent dafür zu bieten, während eines längeren Zeitraumes vor Fälligkeit der Schecks 8—24% Zinsen p. a. Das Ganze läuft also auf eine Ausnutzung Unerfahrener hinaus, die nicht scharf genug bekämpft werden kann.

Im Aufsichtsrat dieser menschenfreundlichen Bankgesellschaft sitzen ein Sanitätsrat, ein Rechtsanwalt, ein ehemaliger Landrat, ein Baurat und zwei Offiziere a. D. Wenn doch diese Art Herren endlich einmal zu der Einsicht kommen wollten, daß zum Aufsichtsratsamt auch ein kleines Maß kaufmännischen Verständnisses gehört und daß derjenige allzu leicht in unerfreuliche Situationen kommen kann, der in Harmlosigkeit ein verantwortungsvolles Amt von einer Gesellschaft annimmt, deren Qualitäten er mangels fachmännischen Verständnisses nicht zu beurteilen vermag!

Es ist ja kaum anzunehmen, daß die Scheckbank für Deutschland den anderen Banken, die keinen „neugestalteten" Scheckverkehr pflegen, ernstlich Konkurrenz machen wird. Immerhin wird es Leute genug geben, die die Erfindung ernst nehmen und sich zwecklos schröpfen lassen. Die neue „Bank" hat nämlich, wie schon erwähnt, das vorzügliche Reklamemittel, daß das von ihr verwandte Scheckformular den staatlichen Gebrauchsmusterschutz erhalten hat. Irrigerweise wird oft angenommen, daß Gebrauchsgegenstände, denen das Patentamt den Musterschutz verleiht, auch behördlicherseits auf Brauchbarkeit geprüft worden seien, wie dies mit zur Patentierung angemeldeten Erfindungen geschieht. Jedermann kann sich einen noch so unpraktischen und gebrauchswertlosen Gegenstand schützen lassen, sofern er die Gebühr von 15 M entrichtet, und sofern nicht schon zuvor einem anderen für denselben Gegenstand der Musterschutz zugesagt worden ist.

Das vorliegende Beispiel weist deutlich darauf

hin, daß eine wahllose Eintragung der dem Patentamt angemeldeten Gegenstände in die Gebrauchsmusterrolle, wie sie das Gesetz betreffend den Schutz von Gebrauchsmustern vom 1. Juni 1891 (RGBl. S. 290) zuläßt, doch bedenkliche Nachteile hat. Das Publikum sieht nun einmal in dem Akt der Musterschützung eines Instruments eine behördliche Anerkennung der Brauchbarkeit. Ist eine solche tatsächlich auch nicht ausgesprochen, so entspräche es doch gewiß dem Billigkeitsempfinden, wenn das Patentamt gesetzlich befugt wäre, Gebrauchsgegenständen, die nur Unheil anzurichten geeignet sind, den Musterschutz zu versagen. Der Fröhlichsche „Scheck" aber ist ein Instrument, das seine Existenzberechtigung allein von dem Gelüst eines Unternehmens nach kaufmännisch nicht ganz gerechtfertigtem Gewinn herleiten kann. Der Scheckbankscheck ist geeignet, die segensreiche Einrichtung des Scheckverkehrs, dem der Gesetzgeber unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten bestimmte Entwicklungsbahnen angewiesen hat, zu degenerieren, und kann Unerfahrene schädigen. Er verdient darum nicht, in irgend einer Weise staatlich geschützt zu werden.

Wie berechnet man den tantiemefreien Gewinnvortrag richtig?

Von F. Werner, Königsberg.

In dem Artikel „Ist der ‚Vortrag auf neue Rechnung' bei Aktiengesellschaften usw. tantiemepflichtig oder tantiemefrei im Sinne der §§ 237 und 245 HGB." hat Oskar Kleinogel, Ulm in dieser Zeitschrift Jahrgang 5, 1. Heft, unter Anführung der betreffenden Literatur m. E. ganz richtig dargestellt, daß der Gewinnvortrag tantiemefrei bleiben muß. Er erwähnt auch, daß die Anwendung in der Praxis allgemeiner würde, wenn nicht die Berechnung gewissen Schwierigkeiten begegnete. Er selbst macht sich die Berechnung der Tantieme in seinen Beispielen leicht, indem er Aufsichtsrats- und Vorstandstantieme zusammenfaßt.

Leitner gibt nun in seinem Grundriß der Buchhaltung und Bilanzkunde[1]) 2. Band S. 112ff. eine von Prof. Lambert, Frankfurt a.M. übernommene, in dessen Vorlesung gebotene Formel. Doch läßt er die Zuweisungen an Wohlfahrtseinrichtungen, die tantiemepflichtig sind, weg, was nach seinen Angaben schwierige Korrekturen in der Formel erfordere. Seine Formel lautet:

$$G - R - V = \frac{A\left(d - \frac{4 \cdot a}{100}\right)}{100 - v - a}.$$

Daß die Formel aber unter Einbeziehung der Zuwendungen an die Wohlfahrtseinrichtungen keine schwierigere wird, möchte ich hier zeigen.

Ich will eine den Vorschriften der §§ 237 und 245 HGB. genau entsprechende Gewinnverteilungsformel aufstellen und mich dabei an die Lambert-Leitnerschen Zeichen anlehnen. Es sei:

A = Aktienkapital.
V = Gewinnvortrag, der tantiemefrei auf das Bilanzjahr übertragen werden soll.
G = Gewinn, der Jahresgewinn der Bilanz, der zur Verteilung zur Verfügung steht.
R = Zuweisung zum gesetzlichen Reservefonds; eventuell auch zu statutarischen, tantiemefreien Extrareserven, Spezialreserven.
W = Zuweisungen an Wohlfahrtsfonds: Arbeiter-, Beamtenpensionsfonds, die tantiemepflichtig sind.
a = % der Tantieme des Aufsichtsrats.
d = Dividende in %.
v = % der Tantieme des Vorstandes.

Dann ist:

$$G - R - V - \frac{d}{100} A - W - \frac{G - R - V}{100} \cdot v - \frac{G - R - V - A\frac{4}{100}}{100} \cdot a = 0,$$

d. h. wenn alle diese Abzüge vom Gewinn vorgenommen sind, darf nichts mehr übrig bleiben, wobei $\frac{A - R - V}{100} \cdot v$ die Tantieme des Vorstandes (gewöhnlich nach Vertrag) und:

$$\frac{G - R - V - A\frac{4}{100}}{100} \cdot a$$

die Tantieme des Aufsichtsrates (laut Statut) ist. Erst nachdem $A \frac{4}{100}$, d. h. 4% Dividende verteilbar abgezogen ist, kann Tantieme dem Aufsichtsrat gewährt werden.

Die Formel müssen wir nun auflösen, dann ergibt sich mit 100 erweitert:

$$100G - 100R - 100V - dA - 100W - Gv + Rv + Vv - Ga + Ra + Va + \frac{Aa4}{100} + \frac{Gav - Rav - Vav}{100} = 0,$$

nochmals mit 100 erweitert:

$$10000G - 10000R - 10000V - 100dA - 10000W - 100Gv + 100Rv + 100Vv - 100Ga + 100Ra + 100Va + Aa4 + Gav - Rav - Vav = 0,$$

oder:

$$G(10000 - 100v - 100a + av) - R(10000 - 100v - 100a + av) - V(10000 - 100v - 100a + av) = A(100d - a4) + 10000W,$$

weiter:

$$G\left[100\left(100 - (v + a)\right) + av\right] - R\left[100\left(100 - (v + a)\right) + av\right] - V\left[100\left(100 - (v + a)\right) + av\right] = A \text{ usw. wie vor.}$$

[1]) Berlin, Georg Reimer 1911. 2. Band: Bilanztechnik und Bilanzkritik.

Demnach als Resultat:

$$G - R - V = \frac{A(100d - a4) + 10000W}{100\big(100 - (v + a)\big) + av}, \quad (1)$$

oder:

$$V = G - R - \frac{A(100d - a4) + 10000W}{100\big(100 - (v + a)\big) + av}. \quad (2)$$

Diese Formel sieht sehr kompliziert aus, ist es aber in Wirklichkeit nicht. Man wird in der Praxis stets die mit (1) bezeichnete Lösung benutzen, denn ob und wieviel in R fließen muß oder soll, kann ja vor V ermittelt werden. Man wird ferner in der Praxis das W in der entscheidenden Aufsichtsratssitzung ganz genau festsetzen und zwar in runden Summen. Ja wir werden sehen, daß das W bei den Beschlüssen des Aufsichtsrats eine gewisse Rolle spielt (aber nur bei tantiemefreiem Gewinnvortrag). Zieht man nun R und W von G ab, so ist der Rest eben V, die Dividende und Tantiemen. Die Dividende wird man aus dieser Restsumme leicht schätzen können und dann unter Anwendung der Formel sehen, wieviel V beträgt. Z. B. es sei A = 1 Million, G = 100000, R noch nicht gefüllt[1]), W = 10000, v = 5%, a = 10%. Es bleiben 100000 — 5000 = 95000 zur Verfügung mit W, also ohne W 85000.

Für:

$$\frac{A(100d - a4) + 10000W}{100\big(100 - (v + a)\big) + av}$$

sind nötig bei 8% Dividende:

$$\frac{1000000\,(800 - 40) + 10000 \cdot 10000}{100 \cdot 85 + 50} = \frac{860000000}{8550} = \text{M } 100584.—,$$

demnach mehr als zur Verfügung stehen.

Bei 7% Dividende:

$$\frac{760000000}{8550} = \text{M } 88888.89.$$

Danach ist:

V = M 100000 — 5000 — 88888.89 = M 6111.11.

Beweis für die Richtigkeit: die Verteilung

	G =	M 100000.—
R = 5% =	M 5000.—	
V	„ 6111.11	„ 11111.11
		M 88888.89
v = 5%		„ 4444.45
		M 84444.44
4% ordentl. Dividende		„ 40000.—
		M 44444.44
a = 10%		„ 4444.44
		M 40000.—
3% Superdividende		„ 30000.—
W		M 10000.—

Um zu zeigen, welchen Einfluß W auf die Entscheidungen des Aufsichtsrates hat, nehmen wir bei den sonst gleichen Bedingungen wie in vorstehendem Beispiel einmal an: es sei G nur 60000 und a) W = 0, b) W = 10000 M. Wie ist die Lösung bei 4% Dividende?

Für den Bruch sind nötig bei a) M 42105.26, b) M 53801.17. Demnach Gewinnverteilung

	a	b
G	M 60000.—	M 60000.—
R = M 3000.—		M 3000.—
V = „ 14894.74	„ 17894.74	„ 3198.83 „ 6198.83
	M 42105.26	M 53801.17
v = 5%	„ 2105.26	„ 2690.06
	M 40000.—	M 51111.11
4% ord. Divid.	„ 40000.—	„ 40000.—
	M — —	M 11111.11
a = 10%	„ — —	„ 1111.11
W	M — —	M 10000.—

Daraus ersieht man daß 1., bei tantiemefreiem Gewinnvortrag der Aufsichtsrat ein Interesse an Zuweisungen zum Wohlfahrtsfonds hat; 2. in diesem Falle auch der Vorstand erhöhte Tantieme zieht; dagegen 3. der Vortrag sich nicht nur um die M 10000.— W ermäßigt, sondern eben um die Aufsichtsrats- und erhöhte Vorstandstantieme.

Auf jeden Fall ist oben angegebene Formel sehr gut benutzbar und bietet keinerlei Schwierigkeit der Ausrechnung.

Anmerkung: Erhält der Vorstand vertragsmäßig auch erst Tantieme, wenn 4% ordentliche Dividende vom Gewinn abgezogen sind, dann lautet die Formel:

$$G - R - V = \frac{A\big(100d - 4\,(a + v)\big) + 10000\,W)}{100\,\big(100 - (a + v)\big)}.$$

Die Handelskammer in der Rechtsprechung des Reichsgerichts und des Kammergerichts.

Von W. Mampe, Swinemünde.

Unter den im Lauf der Jahre veröffentlichten Entscheidungen des Reichsgerichts und des Kammergerichts befinden sich auch mehrere, die sich mit der Handelskammer, ihrer rechtlichen Beurteilung, ihren Rechten und den Befugnissen ihrer Mitglieder beschäftigen. Eine Übersicht über diese Entscheidungen zu gewähren und die Verwertung der in ihnen ausgesprochenen Rechtsgrundsätze der Handelspraxis, insbesondere den Organen und Mitgliedern der Handelskammern zu erleichtern, soll der Zweck der folgenden Zeilen sein.

An erster Stelle ist hier eine Entscheidung zu erwähnen, in der das Kammergericht [Bd. 40 A. S. 217][1]) im Anschluß an die Literatur (vergl. z. B. Staub, Kommentar zum HGB. § 14, Anm. 15 β) und die Praxis des Oberverwaltungsgerichts (Entscheidungen Bd. 19, S. 62) aus verschiedenen Bestimmungen des preußischen Gesetzes über die Handelskammern vom 19. August 1897 und der dazugehörigen Novelle vom 2. Juni 1902, besonders aus der den Handelskammern in § 11 des Gesetzes vom 19. Au-

[1]) Nach HGB. § 262, 1 bis zu $^1/_{10}$ des Aktienkapitals anzusammeln.

[1]) Jahrbuch für Entscheidungen des Kammergerichts in Sachen der freiwilligen Gerichtsbarkeit, in Kosten-, Stempel- und Strafsachen.

gust 1897 zugewiesenen Bestimmung die Gesamtinteressen der Handel- und Gewerbetreibenden eines bestimmten Bezirks wahrzunehmen, folgert, daß sie die Eigenschaften öffentlicher Behörden haben. Aus diesem Rechtsgrundsatz werden dann zwei für die Praxis wichtige Schlüsse gezogen: Während nämlich in Sachen der freiwilligen Gerichtsbarkeit im allgemeinen die Beschwerdeschrift bei Einlegung der weiteren Beschwerde gemäß § 29, Abs. 1, S. 2 RFGG. (vergl. auch § 80, Abs. 1 GBO.) von einem Rechtsanwalt unterzeichnet sein muß, fällt diese Notwendigkeit nach S. 3 für Behörden, damit also auch für die Handelskammern, fort. Ferner verdient mit Rücksicht auf den Charakter der Handelskammer als Behörde eine von dem Syndikus einer Handelskammer unter Beidrückung des Stempels der Handelskammer unterschriebene Bescheinigung, z. B. daß der Unterzeichner der Beschwerdeschrift zurzeit Präsident der Handelskammer ist, öffentlichen Glauben, sie genügt deshalb zum Nachweise von Tatsachen, vorzüglich für den Grundbuchverkehr (§ 29 GBO., vergl. auch Kammergericht im Jahrbuch Bd. 21 A. S. 101). Dagegen befreit die Behördeneigenschaft nicht etwa die Handelskammer von der Genehmigung der staatlichen Aufsichtsbehörde bei dem Erwerbe von Grundstücken im Werte von mehr als 5000 M, die Art. 7, § 1 des preußischen Ausführungsgesetzes zum BGB. für solche juristische Personen, auch des öffentlichen Rechts, erfordert, die in Preußen ihren Sitz haben; denn es beruht weder die Rechtsfähigkeit der Handelskammer auf Reichsgesetz, sie hat vielmehr in der Landesgesetzgebung ihre rechtliche Grundlage, noch besteht eine ausdrückliche Bestimmung, nach der sie nach den für sie geltenden Gesetzen Grundeigentum ohne die erwähnte Genehmigung erwerben kann, oder ergibt sich eine solche Bestimmung aus dem Inhalt des Gesetzes vom 19. August 1897, wie in der zitierten Entscheidung im einzelnen näher ausgeführt wird. Und nur in diesen beiden Fällen ist nach Abs. 2 des Art. 7 staatliche Genehmigung zum Erwerb von Grundstücken über 5000 M für juristische Personen nicht erforderlich.

Von den den Handelskammern zustehenden Rechten wird in verschiedenen Entscheidungen des Kammergerichts das Recht der Beschwerde in Handelsregistersachen näher untersucht. Allgemein hat nach § 20 RFGG. das Recht der Beschwerde gegen eine zurückweisende Verfügung, die überhaupt nur auf Antrag erlassen werden konnte, der Antragsteller, gegen andere Verfügungen ferner jeder, dessen Recht durch die Verfügung beeinträchtigt wird. Dieses Recht, führt das Kammergericht (Jahrbuch Bd. 28 A S. 206) aus, sei nun durch § 126 RFGG., nach dem die Organe des Handelsstandes verpflichtet seien, die Registergerichte zur Verhütung unrichtiger Eintragungen und Berichtigung und Vervollständigung des Handelsregisters zu unterstützen, und andererseits berechtigt seien, zu diesem Zweck Anträge bei den Registergerichten zu stellen und gegen Verfügungen auf solche Anträge Beschwerde einzulegen, in einer Beziehung erweitert, in einer anderen beschränkt. Die Handelskammer habe nämlich das Recht der Beschwerde an das Landgericht und der weiteren Beschwerde an das Kammergericht in Registersachen, ohne daß ein ihr zustehendes Recht beeinträchtigt worden sei, sie habe es aber andererseits nur in den Fällen, in denen über ihren Antrag, nicht über den Antrag eines Dritten vom Registergericht entschieden worden sei. Regt sie ferner nur bei dem Registergericht eine Untersuchung der Frage an, ob die Eintragung einer Firma erforderlich sei oder nicht, so kann sie gegen die daraufhin ergehende Entscheidung des Registergerichts kein Rechtsmittel einlegen[1]). Mit dieser Entscheidung hat das Kammergericht an seinem bereits früher vertretenen Standpunkt (vergl. Jastrow, Rechtsgrundsätze der Entscheidungen des Kammergerichts in Sachen der nicht streitigen Gerichtsbarkeit, S. 167) festgehalten. Damals hatte es ausgesprochen, daß unbeteiligten Dritten gegen Entscheidungen des Registergerichts, durch die Anträge von Kaufleuten auf Eintragung ihrer Firmen ins Register abgelehnt wurden, kein Beschwerderecht zustehe, und daß zu solchen Dritten auch die Handelskammer des in Frage kommenden Bezirks gehöre. Letzterer stehe es nur zu, dem Registergericht Mitteilung von Verletzung gesetzlicher Vorschriften zu machen und die Entscheidung der Aufsichtsbehörde anzurufen, wenn das Amtsgericht ein Einschreiten von Amtswegen zu Unrecht für nicht geboten erachte.

Für den Fall, daß eine Handelskammer beim Registergericht beantragt, gegen jemand behufs Unterlassung des Gebrauchs einer ihm nicht zustehenden Firma einzuschreiten und das Registergericht diesen Antrag ablehnt, verneint das Kammergericht (Jahrbuch Bd. 34 A S. 133) das Bestehen eines Rechts der Handelskammer zur Beschwerde überhaupt. Es führt dabei aus, der Handelskammer sei lediglich zu dem im § 126 RFGG. angegebenen Zweck, zur Verhütung unrichtiger Eintragungen und zur Berichtigung und Vervollständigung des Handelsregisters das Recht beigelegt worden, Anträge beim Registergericht zu stellen und Beschwerde zu erheben. Von einer allgemeinen Verpflichtung oder Berechtigung der Handelskammer zur Unterstützung des Registergerichts könnte also keine Rede sein, ihre amtliche Mitwirkung wäre vielmehr auf

[1]) Die Frage, ob der Handelskammer das Recht der Beschwerde zusteht, wenn einem Handwerker bei seiner Eintragung in das Handelsregister fälschlicherweise der Meistertitel beigelegt ist, hat das Kammergericht (Jahrbuch Bd. 32 A S. 117) dagegen bejaht. Es führt dabei aus, die Handwerkskammer habe zwar kein allgemeines Recht auf Überwachung und Richtigstellung des Handelsregisters und ein entsprechendes Beschwerderecht, denn weder aus § 126 RFr. GG., noch aus anderen Bestimmungen, insbesondere nicht den Vorschriften der Gewerbeordnung über die Handwerkskammern ließe sich ein solches Recht herleiten. Es sei ihr aber durch die Gewerbeordnung das Recht auf den Schutz des Meistertitels in Verbindung mit der Bezeichnung eines Handwerks beigelegt. Dies ihr zustehende öffentliche Recht sei durch die Verfügung des Registergerichts in Verbindung mit der Eintragung als Meister beeinträchtigt, ihr Beschwerderecht ergebe sich daher aus § 20 RFr. GG.

das besondere Gebiet der Registerführung einzuschränken. Von der sich auf das Handelsregister beziehenden Tätigkeit des Registergerichts seien aber seine sonstigen Verrichtungen, insbesondere sein Einschreiten behufs Untersagung des Gebrauches einer zu unrecht geführten Firma, zu trennen, durch den Firmengebrauch oder Nichtgebrauch würde auch an der Richtigkeit und Vollständigkeit des Registers nicht geändert. Aufsichtsbefugnisse über die Firmenführung im allgemeinen seien aber den Handelskammern nicht eingeräumt. Zum Schluß verweist das Kammergericht dabei nochmals ausdrücklich darauf, daß zwischen der Befugnis zur Anregung einer Tätigkeit des Registergerichts, die der Handelskammer wie jedem Dritten zustehe, und ihrem besonderen Antrags- und Beschwerderecht gemäß § 126 RFr.GG. wohl zu unterscheiden sei.

Über ein weiteres Recht der Handelskammer, nämlich endgültig über die Ablehnung von Schiedsrichtern zu entscheiden, wenn die Parteien vereinbart haben, die Handelskammer solle die Schiedsrichter ernennen und auch endgültig über ihre Ablehnung entscheiden, spricht sich eine Entscheidung des Reichsgerichts Bd. 53, S. 387[1]) aus. Wie schon in einer früheren Entscheidung (Bd. 26, S. 371), bezeichnet es das Reichsgericht als unbedenklich zulässig, die Ernennung von Schiedsrichtern einer Handelskammer zu übertragen. Es führt dann weiter aus, daß der Vertragsfreiheit der Parteien bei der Auswahl von Schiedsrichtern im allgemeinen, soweit nicht eine Vereinbarung gegen zwingendes Recht verstoße oder unsittlich sei, z. B. die Bestellung einer der Parteien selbst zum Schiedsrichter, keine Schranke gezogen sei, insbesondere könnten sie auch noch nachträglich auf das Recht, einen Schiedsrichter abzulehnen, verzichten, sei es ausdrücklich, sei es stillschweigend, indem sie sich in eine Verhandlung vor dem Schiedsgericht einließen. Wenn aber das Ablehnungsrecht verzichtbar sei, so sei kein Grund ersichtlich, warum die Parteien nicht auch auf die Geltendmachung von Ablehnungsgründen verzichten sollten, die die Handelskammer nicht anerkennen, d. h. vereinbaren sollten, daß die Handelskammer über das Ablehnungsgesuch entscheiden solle, da weder Gesetz noch Natur des Schiedsvertrages einer solchen Abrede widersprechen. Das Reichsgericht verlangt übrigens auch in der oben erwähnten Entscheidung Bd. 26, S. 371 im Gegensatz zum Oberlandesgericht Darmstadt nicht, daß die Handelskammer, der die Ernennung der Schiedsrichter im Schiedsvertrage überlassen worden sei, individuell bestimmt sei. Es erklärt es vielmehr unter Umständen für genügend, wenn sie nur generell, aber derart bezeichnet sei, daß ihre Anrufung, wenn auch nicht dem erklärten, so doch dem wahren Willen der Parteien entspreche.

Schließlich sind noch zwei Entscheidungen des Kammergerichts (Jahrbuch, Bd. 22 A S. 12 und Bd. 35 A S. 145) zu erwähnen, die sich mit der Frage beschäftigen, ob ein Handelsrichter bei der Entscheidung in der Beschwerdeinstanz durch die Kammer für Handelssachen in handelsgerichtlichen Ordnungsstrafverfahren als Richter ausgeschlossen ist, weil er der Handelskammer angehört, die Beschwerde eingelegt oder die die Anregung zum Einschreiten des Registergerichts gegen Firmenmißbrauch gegeben hat. Beide Entscheidungen verneinen die Frage, weil die Handelskammer juristische Person und daher mit ihren Mitgliedern nicht identisch sei noch mit ihnen, was die von ihr zu erledigenden öffentlich rechtlichen Aufgaben angehe, in irgendeiner Rechtsgemeinschaft stehe. Es müsse hier gelten, heißt es in der ersten Entscheidung, was das Reichsgericht Bd. 7, S. 311 gegen die Behinderung von Richtern, die einem Verein als Mitglieder angehörten, in Prozessen des Vereins ausgesprochen habe, nämlich, sie seien nur dann vom Richteramt ausgeschlossen, wenn sie für ihre Person in die Lage kommen könnten, in der betreffenden Vereinsangelegenheit Rechte auszuüben oder Pflichten zu erfüllen. Die zweite Entscheidung kommt auf den bereits oben erwähnten Beschluß des Kammergerichts (Jahrbuch Bd. 34 A S. 133) zurück, nach dem bei Firmenmißbrauch die Handelskammer weder antrags- noch beschwerdeberechtigt, daher auch nicht als beteiligt im Sinne des § 6, Ziffer 1 RFr.GG. anzusehen sei, und hebt schließlich noch hervor, daß hier vielleicht die Besorgnis, der betreffende Handelsrichter könnte befangen sein, vorliegen könnte, daß aber nach der ausdrücklichen Bestimmung in Abs. 2 des § 6 eine Ablehnung eines Richters aus diesem Grunde in Sachen der freiwilligen Gerichtsbarkeit, damit also auch in Handelsregistersachen, ausgeschlossen sei.

[1]) Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen.

Usanze-Änderung im Handel mit Aktien.

Von O. Seipp, Darmstadt.

Bekanntlich besteht in Deutschland die Gepflogenheit, beim Handel mit Dividendenpapieren (von wenigen Ausnahmen abgesehen), 4 % Stückzinsen vom Beginn des Geschäftsjahres der Gesellschaft (nicht Kalenderjahres) an zu rechnen, einerlei, ob es sich um hoch oder niedrig rentierende oder auch ertraglose Werte handelt[1]). Die Gepflogenheit stammt aus der Zeit, in welcher die Gewährung von sogenannten Bauzinsen bei der Gründung von Aktien-Unternehmungen, die wie Eisenbahnen eine längere Bauperiode bis zur Betriebseröffnung zu überwinden hatten, noch üblich war. Heute kommt den Bauzinsen, obwohl vom Handelsgesetzbuch mit Begrenzung auf eine von vornherein zu bestimmende Frist (§ 215, 2) zugelassen, kaum noch praktische Bedeutung zu. Nach Beginn des vollen Betriebes aber dürfen überhaupt „Zinsen von bestimmter Höhe für die Aktionäre weder bedungen noch ausbezahlt werden". Es entspricht eben dem Charakter der Aktiengesellschaft, daß sie die Rente der Aktionäre nach dem zunächst abzuwartenden

[1]) Dies mit Einschränkungen.

Erträgnis bemessen soll. Andernfalls würde sie unter Umständen Kapital ausschütten. Wenn es bei den festverzinslichen Wertpapieren (Obligationen) einen Sinn hat, daß sich der Verkäufer vom Käufer den der Dauer des Besitzes entsprechenden Teil des nächstfälligen Zinsscheines vergüten läßt, was in der Form der Anrechnung sogenannter Stückzinsen geschieht, so bedeutete die Beibehaltung der Stückzinsenberechnung bei Aktien das Fortbestehen einer alten Gewohnheit, die unter den veränderten Verhältnissen der neueren Zeit ihre Berechtigung verloren hatte. Trotzdem fanden die vielfachen Anregungen im Verlauf der letzten Jahre, bei Dividendenpapieren — schon im Interesse einer Entlastung der Bankbüros — Stückzinsen nicht mehr zu berechnen, keinen fruchtbaren Boden. Endlich aber hat sich der Börsenausschuß, das Sachverständigenorgan des Bundesrates, der sich aus den Vorständen sämtlicher deutscher Börsen zusammensetzt, mit der Frage befaßt und sich auf den Standpunkt des Berliner Börsenvorstandes gestellt, der dahin ging, daß es wünschenswert sei, alle Aktien franko Zinsen zu handeln. Es ist nicht daran zu zweifeln, daß sich der Bundesrat den Beschlüssen des Börsenausschusses anschließen wird und daß in nicht ferner Zeit — man nimmt an, vom 1. Januar 1913 ab — Stückzinsen bei Dividendenpapieren nicht mehr berechnet werden.

Das Verlassen dieser Gepflogenheit wird naturgemäß in einer anderen Kursentwickelung zum Ausdruck kommen. Nehmen wir, um den Vorgang an einem Beispiel zu erläutern, an, eine Aktie notiere am 1. April nach Abtrennung des fällig gewordenen Dividendenscheines 200%. Eine Dividende von 10% müßte — einmal völlig gleichbleibende Marktverhältnisse unterstellt — den Kurs bis zum Ablauf eines Jahres allmählich auf 210% bringen. Denn wüchse der Kurs nicht in den Wert des Dividendenscheines hinein, dann läge in Wirklichkeit ein Rückgang vor. Unter den gleichen Voraussetzungen hätte jedoch, sofern 4% Stückzinsen berechnet werden, die Kurssteigerung nur 6% betragen dürfen, da die Aktie alsdann am folgenden 1. April ebenfalls $206 + 4 = 210\%$ zu stehen kommt. Ganz allgemein gesprochen, müssen also künftighin unter sonst gleichen Verhältnissen die Aktienkurse im Verlauf des Geschäftsjahres um monatlich $^4/_{12} = {}^1/_3\%$ stärker als bisher anziehen bzw. weniger zurückgehen.

Eine andere wichtige Neuerung auf dem Aktienmarkte soll, so ist von dem Börsenausschuß weiter angeregt worden, darin bestehen, daß künftighin bei allen Aktien die Dividendenscheine erst nach stattgehabter Generalversammlung zu trennen sind. Seither bestand eine unterschiedliche Behandlung einerseits zwischen den nur zum Kassa- und andererseits den auch zum Zeithandel zugelassenen Papieren sowie den Aktien ausländischer Gesellschaften. Bei den Kassepapieren wird der Dividendenschein, einerlei wann die Generalversammlung stattfand, am Schluß des Geschäftsjahres (31. Dezember, 30. Juni, 30. Dezember usw.) abgetrennt, bei den Ultimopapieren und den Aktien ausländischer Unternehmungen erst nach der Generalversammlung, d. h. nach Festsetzung der Dividende. Selbstverständlich ist eine Aktie, die beispielsweise noch am 31. Dezember 1911 einschließlich des Dividendenscheines für 1911 à 210% erworben wird, am folgenden Tage, nachdem der Dividendenschein für 1911 abgetrennt ist, keine 210% mehr wert. Die Makler setzen daher den Kurs an dem Tage, an welchem die Aktie erstmals ohne den abgetrennten Dividendenschein notiert werden, um den Wert des Dividendenscheines, der mit 10% angenommen sei, minus Stückzinsen herab. Am 31. Dezember wären noch zu zahlen gewesen $210 + 4\%$ Stückzinsen $= 214\%$; erfolgt bereits am nächsten Börsentag der Wiederverkauf, dann erhält der Besitzer (abgesehen von den geringfügigen Stückzinsen) nur noch $210\% - 6\% = 204\%$. Einen Schaden erleidet er dabei nicht, da ja der mit 10% zu bewertende Dividendenschein in seinen Händen verblieben ist. Nach Fortfall der Stückzinsenberechnung müßte der Kursabschlag volle 10% betragen. Der Kurs hätte unter gleichen Verhältnissen dann aber auch 214% erreichen müssen, so daß am 1. Börsentag des folgenden Jahres der Kurs wiederum sich auf 204% stellen würde.

Nun steht aber am Ende des Geschäftsjahres die Dividende bei keiner Gesellschaft schon fest. Große Gesellschaften brauchen Monate, um den erzielten Gewinn zu ermitteln. Die Börse half sich deshalb bei den Kassepapieren, bei denen, wie erwähnt, der Dividendenschein am Schluß des Geschäftsjahres abgetrennt wird, mit Schätzungen. Lautete diese beispielsweise auf 6%, dann erfolgte ein Abschlag von 2%, lautete sie auf 0%, dann nahm man einen Kurszuschlag von 4% vor. Das Verfahren des Schätzens hat aber schon öfters zu recht unliebsamen Überraschungen für die Beteiligten geführt. Ein besonders krasser Fall dieser Art betraf die Aktien der Tiergartenreitbahn-Aktiengesellschaft in Berlin. Die Dividende für das Ende September 1910 abgelaufene Geschäftsjahr wurde zu 6% (wie im vorhergehenden Jahr) angenommen und dementsprechend der Kursabschlag auf 2% festgesetzt. Kurze Zeit nachher ergab sich, daß die Verwaltung infolge eines größeren Grundstückgewinnes die Dividende mit 44% vorschlagen konnte. Hätte man diesen Satz am Ende des Geschäftsjahres schon gekannt, dann würde man den Kursabschlag statt mit 2% mit 40% haben greifen müssen. Wer also die Aktien nach dem 30. September 1910 gekauft hatte, stand vor der Tatsache, daß er einen viel zu hohen Kurs bezahlt hatte, während der Verkäufer einen Dividendenschein besaß, der einen Wert von 44% hatte, aber nur mit 6% bei dem Kursabschlag berechnet worden war. Dieser Vorfall lenkte wieder in verstärktem Maße die Aufmerksamkeit auf die Abänderungsbedürftigkeit der bei dem in Rede stehenden Teil der Dividendenpapiere bestehenden Gepflogenheit, den Kursab- oder Zuschlag zu schätzen. Aber auch aus einer anderen Erwägung heraus blieb die Erörterung im

Fluß. Mit Recht konnte darauf verwiesen werden, daß diejenigen, welche in der Generalversammlung die Höhe der Dividende festsetzen, unter Umständen ganz andere sind, als die, welche die Dividende zu bekommen haben. Man denke daran, daß in der Zeit zwischen Ablauf des Geschäftsjahres und Generalversammlung mehrere Großaktionäre ihren Besitz abgestoßen haben. Der Dividendenschein für das abgelaufene Jahr, der nach der Börsen-Usanze nicht mitzuliefern war, ist in ihren Händen verblieben. Im Interesse der neuen Besitzer kann es also liegen, überhaupt eine Dividende nicht auszuschütten (oder nur eine unveranlaßt niedrige), um für das nächste Jahr oder die nächsten Jahre einen um so höheren Ertrag sicher zu stellen. Gegen einen solchen Beschluß stünde den Vorbesitzern kein Einspruchsrecht zu; sie könnten das Verfahren höchstens in der Öffentlichkeit kritisieren. In jedem Falle ist es ein eigenartiger Zustand, wenn die Teilnehmer an der Generalversammlung nicht ausnahmslos über den ihnen selbst gehörigen Dividendenschein beschließen.

Wenn die Regierung, woran nicht zu zweifeln ist, auch in diesem Punkte der Stellungnahme des Börsenausschusses beitritt, dann wird künftig der Dividendenschein ganz einheitlich bei sämtlichen Aktien — auch den nur zum Kassehandel zugelassenen — erst nach der Generalversammlung getrennt; und beim Fortfall der Stückzinsenberechnung tritt ein Kursabschlag in voller Höhe der Dividende ein. Auch die Berechnung von Report und Deport wird danach eine andere sein. Dies des näheren zu erörtern, dürfte indessen über den Rahmen dieses kurzen Berichts hinausgehen.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Erwiderung.

In Heft 3, Juni 1912, Seite 91 der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis „Aus der Praxis" ist die Frage gestellt, wie eine Nummerierungsmethode der verschiedenen Fabrikationsartikel die Serien rasch und absolut zuverlässig erkenntlich gemacht werden könnten, und erlaube ich mir hiermit zu antworten:

Wenn ich viele in die Tausende zählende Artikel in Serien ausscheiden will, fange ich mit Nr. 1 an und teile dieser Serie 1 viele hunderte Artikel zu, die unter diese Serie 1 einzureihen sind, und gebe den Artikeln, wenn es hundert sind, die Nummern 1 bis 100, so daß also Serie 1 lautet: 1^1, 1^2, 1^3, 1^4, 1^5, 1^6, 1^7, 1^8, 1^9, 1^{10}, 1^{11}, 1^{12}, 1^{13}, 1^{14}, 1^{15}, 1^{16}, 1^{17}, 1^{18}, 1^{19}, 1^{20}, 1^{21}, 1^{22}, 1^{23} und so fort bis die Nummern der Serie 1 der Artikel die Nummer 100 erreicht hat. Desgleichen die Serie 2, also 2^1, 2^2, 2^3, 2^4, 2^5, 2^6, 2^7. Weiter Serie 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11 usw. Die Seriennummern sollen auf der Verpackung groß gedruckt und die Artikelnummern etwas verkleinert neben der Seriennummer stehen. Selbstredend müssen diese Nummern mit dem Prospekt, Katalog genau übereinstimmen, so daß es absolut zur Unmöglichkeit wird, daß Verwechselungen vorkommen, und wer einmal in dieser Einreihung eingeweiht, wird auf den ersten Blick aus der Zahl ersehen, um welche Artikel es sich handelt, ob nun die Verpackung in der Farbe wechselt, trägt nichts zur Sache bei.

Alfred von Arx, Olten (Schweiz).

Der Erzeugungswert als Grundlage für die Regiekalkulation.

In Ihrer Februarnummer war unter der Rubrik „Aus der Praxis" ein Artikel über Regieverteilung erschienen. Ich möchte dem einiges hinzufügen.

Die Berechnung der Geschäftsregie ist eine so ungemein wichtige Arbeit, daß man dabei nicht vorsichtig genug zu Werke gehen kann; beruht doch darauf die ganze Kalkulation. Vor allem muß man sich über jede einzelne Regiepost im klaren sein, und zwar, ob dieselbe zu den allgemeinen Spesen gehört, oder ob dies eine Regiepost ist, die nur einen bestimmten Artikel oder eine bestimmte Artikelgruppe betrifft. Steuern sind allgemeine Spesen, sie betreffen das ganze Geschäft, während wieder der Gehalt der Meister besondere Regien sind, die jene Abteilungen betreffen, in welcher eben der betreffende Meister beschäftigt ist.

Versetzen wir uns z. B. in eine Schloßwarenfabrik. In dieser Fabrik werden nun sowohl gewöhnliche Türenschlösser als auch moderne Dosesche Kassenschlösser erzeugt. Es ist nun selbstverständlich, daß diese Fabrik auf letzteren Artikel viel mehr Regie hat als auf ein gewöhnliches Türenschloß, und es wäre ganz und gar falsch, wenn diese Firma sämtliche von ihr erzeugten Waren zu dem gleichen Zuschlage ansetzen würde; durch diesen Vorgang wäre der eine Artikel zu billig, ein anderer wieder zu teuer kalkuliert. Um richtig zu kalkulieren, müssen jene Spesen, die das ganze Geschäft im allgemeinen betreffen, wie z. B. Steuern, Reisespesen, Handlungsspesen usw. separat, und die Regien, speziell für Kassen- und speziell für Türenschlösser wieder separat zusammengezogen werden.

Hat man diese einzelnen Regieposten summiert, so lautet die erste Frage: Wieviel Prozent beträgt die Regie?

Im vorgenannten Artikel wurde gesagt, daß die Regie dem Konsume gegenübergestellt wird, was aber nicht ganz auf Richtigkeit beruht. Der Konsum setzt sich nämlich zusammen aus den Verkaufsbeträgen der einzelnen Artikel, und wenn ich die Regie vom Konsume rechne, so müßte ich in konsequenter Weise auch den gefundenen Prozentsatz in der Einzelkalkulation vom Verkaufswerte rechnen, was aber in der Praxis nie vorkommt, nachdem doch der Regiezuschlag nicht vom Verkaufswerte, sondern vom Erzeugungs- resp. Selbstkostenwerte gerechnet wird. Wenn ich z. B. bei einem Konsume von M 2000000 eine Regie von M 400000 habe, so liegt es auf der Hand, daß ich nicht ganz einfach sagen kann, die Regie beträgt 20 %, sondern ich muß mir vorerst den Erzeugswert des Konsumes berechnen nnd von diesem kann ich dann erst die Regie ermitteln.

Der Selbstkostenwert des Konsumes läßt sich am bequemsten wie folgt feststellen: Die Kalkulationen werden z. B. in einem Geschäfte mit 15 % Fabriksregie, 20 % allgemeine Regie und 10 % Nutzen angesetzt, der Konsum ist M 2000000; ich ziehe ganz einfach 10, 20 und 15 % (Prozentrechnung auf 100) vom Konsume ab und erhalte so den reinen Erzeugungswert desselben. In diesem Falle wäre der Erzeugungswert ca. M 1318000, so daß die Regie von M 400000 nicht 20 %, sondern 30,4 % beträgt; hieraus ersieht man, wie falsch es wäre, würde man die Regie ganz einfach dem Konsume und nicht dem Erzeugungswert des Konsumes gegenüberstellen.

Die genannte Art der Berechnung der Konsumselbstkosten ist selbstverständlich nicht genau, da einerseits nicht alle Artikel zu dem gleichen Zuschlage, andererseits viele Sorten oft weit unter der Kalkulation verkauft werden; dem wäre aber dann nur abzuhelfen, wenn eine genaue Verkaufsstatistik geführt wird. Wenn ich weiß, daß ich von dem einen Artikel dieses und von dem anderen Artikel wieder jenes Quantum verkauft habe, so ist es ein Leichtes, den Gesamterzeugungswert der in einem Jahre verkauften Quantitäten zu ermitteln.

F. Singer.

Zur Klausel: „Acht Tage nach Empfang der Ware".

Daß der Kaufmann, dem die Ware vom Lieferanten zugeschickt wird, den Absender sofort nach ihrem Eintreffen

die etwaigen Fehler mitzuteilen verpflichtet ist, das schreiben auch außerdeutsche Handelsgesetzbücher vor. Unter anderen das bulgarische vom Jahre 1897, das derzeit in Geltung ist. Es würde sich nun bei einer Klausel: „Acht Tage nach Empfang der Ware" noch darum handeln, ob dieselbe nicht dahin zu verstehen sei, daß sich der abnehmende Kaufmann, der die Rügefrist versäumt, mit der fehlerhaften Ware zufriedenstellt. — Es können ja die Parteien einen entsprechenden Rabatt vereinbaren, dessen Ursache aus den Büchern nicht ersichtlich zu sein braucht. — Nun können die Parteien ein für allemal dahin übereinkommen, bei allen Lieferungen obige Klausel gelten zu lassen, insbesondere bei Lieferungen, die periodisch vor sich gehen, die alljährlich zu Abschluß und Abrechnung gelangen. In solchen Fällen wäre es wohl hart, die Klausel zu Lasten des Käufers allein zu deuten. Ist einmal der Lieferant darauf eingegangen, acht Tage nach Empfang der Ware danach warten zu wollen, ob der Kaufmann die Ware genehmigt oder gerügt hat, so ist es gegen Treu und Glauben im Handelsverkehre, dem Käufer vor Gericht die sich darauf stützende Einrede zu machen. Der § 377 des deutschen Handelsgesetzbuches, sowie die ganze Lehre vom Abschluß des Handelsgeschäftes ist ja zum größten Teil sogenanntes dispositives Recht, das heißt ein Recht, das der Korrektur der Willen der Parteien unterliegt. Würde es demnach zu einem Gerichtsvergleich zwischen den Streitenden kommen, so können die Parteien dahin übereinkommen, daß der Kaufmann die Rügefrist eingehalten hat, falls die Rüge im Laufe der Zeit von acht Tagen den Lieferanten zugekommen ist. Verfällt der Lieferant in Konkurs, so ist eine Forderung aus einer derartigen, mit obiger Klausel versehenen Faktura nicht als schwebend anzusehen. Daß derlei Forderungen nicht zu den schwebenden gehören, ist aus den Büchern des Lieferanten zu ersehen, sofern sie ordnungsmäßig gebucht sind. Demnach ist, meiner bescheidenen Ansicht nach, die Entscheidung des königlichen Gerichtes, wovon uns die Redaktion[1]) in dem Artikel des Herrn Blüthgen — Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis Nr. 2, Mai 1912 — in Kenntnis setzt, keine streng wissenschaftlich-juristische, um so mehr, da das Wort „sofort" im § 377 des deutschen Handelsgesetzbuch, wo es sich um „unverzüglich erfolgte Untersuchung und Mängelanzeige" handelt, vom Exposé eines Sachverständigen abhängt. Und dieser Sachverständige ist eben eine dem Kaufmannsstande angehörige Person. Ein kaufmännischer Experte würde sonach bezüglich obiger Klausel folgende Fragen zu beantworten haben:

1. War es dem Empfänger möglich, überhaupt möglich, sofort die Ware zu untersuchen, und ob dieses „sofort" nicht einen längeren Zeitraum erfordere als die in der Klausel fixierte Frist?

2. Ist dieses „sofort" vor der Buchung der Ware zu verstehen? Soll die Ware auch im Laufe der in der Klausel fixierten Frist schon gebucht sein, nämlich beim Empfänger?

3. Ist die Ware nicht den Vertragsbedingungen gemäß oder den gesetzlichen Bedingungen? und ob die Mängel sofort erkennbar waren?

4. Es muß vor Gericht feststehen, wer die Ware tatsächlich empfangen hat. Ist es der Kaufmann selbst oder eine ihm untergebene Person, der die Eigenschaft eines Kaufmannes nicht zukommt, z. B. der Handlungsgehilfe oder Hausdiener usw.?

Die Klausel „Acht Tage nach Empfang der Ware" dürfen wir nie auf Empfang von Personen, die nicht Kaufleute sind, erstrecken, und Übereinkommen der Parteien darf nicht einseitig und nur deswegen umgestoßen werden, weil die eine der Parteien im Momente der Offerierung der Klausel nicht genügend mit dem Handelsgesetze vertraut war.

Dabei müssen Exportsendungen dem weiten Auslande gegenüber eine freiere Auslegung des § 377 des deutschen Handelsgesetzbuches zulassen als den innenländischen gegenüber vorgeschrieben ist. — Der damit verbundene Schwebezustand des Warenempfanges, bzw. der Mängelrüge, sollte in den Büchern des Lieferanten seinen Ausdruck finden, da es für den Konkursausbruch doch von Bedeutung sein könnte. — Ein Vormerk für die Bücher des Empfängers ist ebenfalls unerläßlich — wenn auch die Ware gerügt und fehlerhaft gefunden und trotzdem angenommen wird.

Leo Barbar, Sofia (Bulgarien).

[1]) Die Redaktion der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Über Organisation in Registratur und Archiv.

An den Aktendienst, wie wir die Registratur- und Archivarbeiten kürzer nennen können, müssen viele Anforderungen gestellt werden, wenn er seinem Zwecke voll entsprechen soll.

Die Hauptpunkte sind folgende:

Die Aktensammlungen, seien dieselben bei der Zentralstelle oder bei einzelnen Abteilungen, dürfen von den Angestellten nicht nach freiem Ermessen angelegt werden, sondern sie müssen nach einem den Verhältnissen angepaßten, sorgfältig ausgearbeiteten Plane angelegt werden und zwar in möglichst logischer übersichtlicher Gruppierung. Zur Aufnahme der Aktenstücke müssen numerierte zweckentsprechende Mappen verwendet werden.

Der Archivplan muß vor allem eine äußerst sichere und schnelle Übersicht über das gesamte Aktenmaterial gestatten, und das Archiv selber muß eine fortschreitende Erweiterung der Anzahl der Aktenhefte oder Mappen ermöglichen, so daß je nach den Verhältnissen oder Geschäftsgebrauch eine beliebig große Anzahl besonderer Mappen eingerichtet werden kann, ohne dadurch den gesamten Aktendienst schwerfälliger zu gestalten.

Es muß erreicht werden, daß die sichere Beherrschung des gesamten Aktenmaterials nicht nur solchen Angestellten möglich ist, welche schon lange Zeit im Archive beschäftigt sind, sondern daß jeder intelligente Angestellte in kürzester Zeit sich mit dem betreffenden Dienste vollständig vertraut machen und daß über diesen Dienst auch leicht eine Kontrolle ausgeübt werden kann.

Die Protokollierung der Korrespondenz, anstatt wie früher in eigens zu diesem Zwecke angelegte Bücher, welche mit Recht von den großen Geschäften schon seit Jahren abgeschafft wurden, muß direkt auf die einzelnen numerierten, mit entsprechendem Vordrucke versehenen Mappen erfolgen. Dadurch wird aber ein anderer viel praktischerer und wertvollerer Zweck erreicht, als bei der früheren Protokollierung. Auf den einzelnen numerierten Mappen entsteht dadurch das genaue Verzeichnis der eingehenden und der ausgehenden Korrespondenz, so daß das Nachsuchen eines Aktenstückes sehr erleichtert wird. Gleichzeitig gibt dieses Verzeichnis jederzeit genaue Auskunft, ob das Aktenheft komplett ist, oder ob und welche Schriftstücke fehlen. Selbstverständlich müssen in die Mappen außer den eingehenden Originalbriefen auch die ausgehenden Briefe in Preßkopie oder Kohlendurchschlag eingefügt werden, um die Akten komplett zu haben, wie dies in allen größeren Geschäften bereits der Brauch ist.

Die Nummer der Mappe, welche bei der Protokollierung auf dem eingehenden Schriftstücke außer dem Empfangsdatum vermerkt wird, gibt Auskunft:

1. in welcher Mappe die zur Erledigung erforderliche Vorkorrespondenz sich befindet,
2. in welche Mappe und an welchen Platz das Schriftstück nach Erledigung gehört,
3. welche Ordnungsnummer das Antwortschreiben erhalten soll, bzw. auf welche Mappe dasselbe zu protokollieren ist,
4. in welche Mappe die Kopie der Antwort gehört,
5. an welche Abteilung oder Person das eingehende Schriftstück behufs Erledigung weiterzuleiten ist,
6. in welches Kopierbuch ein Brief usw. eventuell kopiert werden soll.

Wird ferner auf der ausgehenden Korrespondenz die Mappennummer angegeben und der Vermerk derselben in der Antwort verlangt, so wird die Protokollierung der darauffolgenden eingehenden Korrespondenz dadurch, daß die Mappennummer bereits vom Absender angegeben wird, außerordentlich erleichtert und verursacht keine Verzögerung in der Ablieferung an die einzelnen Abteilungen.

Die auf diese Weise vorgenommene Protokollierung trägt nicht nur wesentlich dazu bei, den Aktendienst zu einem festen Gefüge zu gestalten, sondern sie führt eine effektive Zeitersparnis in der Erledigung der Geschäfte herbei.

Basieren die Mappen der Aktenhefte auf einem zuverlässigen Archivplane, so ergibt es sich von selber, daß die

Einordnung der Schriftstücke in dieselben deshalb von Anfang an eine definitive wird und auch dementsprechend sorgfältig auszuführen ist. Von der großen Anzahl aller möglichen Systeme eignet sich für diesen Zweck am besten die Metalldraht-Mappe, in welche auf einfachste Weise gummierte Papierstreifen in beliebiger Anzahl eingeschaltet werden, auf welchen die Schriftstücke in der dem Inhaltsverzeichnis entsprechenden Reihenfolge eingeklebt werden.

Das Einkleben erfordert, wie praktisch ausgeprobt, nicht mehr Zeit als das Einordnen in irgendwelchen andern Briefordner oder Mappe.

Die Papierstreifen mit den Schriftstücken können nötigenfalls mit Leichtigkeit wieder herausgehoben werden.

Man erzielt auf diese Weise angenehme buchartige Aktenhefte. An Hand des durch die Protokollierung auf der Mappe selber entstehenden Inhaltsverzeichnisses wird die Durchsicht der Aktenhefte und das Herausfinden des gesuchten Schriftstückes wesentlich erleichtert.

Zur Sammlung der Aktenmappen finden Aktenschränke Verwendung. Dieselben kommen insofern bei der Organisation in Betracht, als das augenblickliche und sichere Finden jeder beliebigen Mappe auch von der geeigneten Anordnung der Schränke abhängt. Durch die Numerierung der Mappen kann gleichzeitig auch der Platz jeder einzelnen Mappe präzisiert werden, es ist nur notwendig, daß die Schränke entsprechend den Mappen einheitlich und fortlaufend angeordnet sind. In denselben werden die Mappen stehend eingereiht mit der Nummer auf der Rückseite. — Um in eine beliebige Mappe Einsicht zu nehmen, braucht man demnach nur die betreffende Nummer des Archivplanes zu kennen, und findet die Mappe an dem durch die Reihenfolge präzisierten Platze im Archivschrank.

Am geeignetsten sind Schränke mit Glasschiebetüren, welche das Ablesen der Nummern auch bei geschlossenen Türen gestatten und gleichzeitig den Zutritt des Staubes verhindern. (Ein mittelgroßer Schrank genügt für etwa 1000 Mappen.)

Sind einzelne Mappen voll, so gelangen sie vom Archive der laufenden Akten in dasjenige der alten Akten. Für die Einordnung ist die gleiche Nummer maßgebend, so daß beide Archive, wenn auch örtlich getrennt, ein einziges Ganzes bilden können.

Überall dort, wo das Funktionieren dieser Dienste den Anforderungen einer modernen Verwaltung nicht mehr entspricht, wird die angedeutete Organisation brauchbares Material bieten für einzuführende Verbesserungen, welche in den Einzelheiten den Verhältnissen von Fall zu Fall angepaßt werden können; dies um so mehr, als es sich hierbei nicht nur um eine Theorie handelt, sondern um eine Organisation, welche die praktische Probe bereits mit vorzüglichem Erfolge bestanden hat. Sie ist seit drei Jahren in einem bedeutenden Elektrizitätswerke eingeführt und funktioniert zur großen Befriedigung der Geschäftsleitung und des technischen und kaufmännischen Beamtenpersonals.

Es liegt auf der Hand, daß eine gute Organisation des Aktendienstes, mit welchem alle anderen Abteilungen eng verknüpft sind, nicht verfehlen kann, auch auf diese letzteren einen günstigen Einfluß auszuüben; dies hat sich in der Praxis auch in vollem Maße bestätigt. Sobald sich die Vorteile der Verbesserung bei der Registratur erzeigen, macht sich bei den andern Abteilungen das Bedürfnis fühlbar, auch ihr Material einer Neuordnung nach ähnlichen Grundsätzen zu unterziehen. Das Aktenmaterial in den anderen Abteilungen wird infolge dieses Einflusses einer Neuordnung nach ähnlichen Grundsätzen unterzogen. Das in vielen Fächern und Schubladen verstreute Material wird in ein einheitliches Ganzes vereint, welches dem Bureauvorstand eine schnelle und vollständige Übersicht verschafft, ihm gestattet, sich der Akten nicht nur mehr oder weniger durch Vermittlung der Beamten, sondern auch persönlich bedienen zu können, und diese letzteren in die Lage versetzt, das erforderliche Material unabhängiger voneinander zu ihrer Verfügung zu haben. Viel nützliches Material wird auf diese Weise davor bewahrt, in Vergessenheit zu geraten, und manches kann erst so zur richtigen Geltung gelangen. Der sorgfältig angelegte und von da ab seinen fortwährenden Ausbau von selber reklamierende Archivplan vergißt nichts, führt das ganze Aktenmaterial vor Augen, erleichtert die Arbeit und vor allem schafft er eine zuverlässige Ordnung, er ist demnach ein Bedürfnis für jedes Bureau in welchem intensiv gearbeitet wird, denn Ordnung ist gleichbedeutend mit Zeitersparnis und Geldersparnis. Hans Locher, Genua.

Rundschau.

Bahnen.

Berlin—Peking in neun Tagen. Der Schienenweg und die Reisedauer nach Ostasien sollen noch im Laufe dieses Jahres erheblich verkürzt werden. Die Entfernung von Berlin nach Peking beträgt auf dem jetzigen Wege durch das Bergwerksgebiet des Ural über Tscheljabinsk, Charbin-Mukden und Hsinmintun 11 000 Kilometer. Diese Entfernung wird um 1840 Kilometer verkürzt. Ein Teil der Verkürzungsstrecken ist schon gebaut. Man fährt dann über Petersburg, Perm Irkurtsk und Kiachta. Während man jetzt 13 $^1/_2$ Tage von Berlin nach Peking braucht, wird man später nur noch 9 Tage reisen müssen. Die Beschleunigung beträgt somit nicht weniger als 4 $^1/_2$ Tage. Zur See über Brindisi braucht man 36 bis 37 Tage. Von den Abkürzungsbahnen ist die Strecke Peking—Kalgan schon betriebsfähig. Der Anschluß an die mongolische Grenze ist fertig, so daß man von Kiachta unmittelbar nach Peking reisen kann. Von den beiden Bahnen, die den Weg zwischen Petersburg und Ostasien abkürzen, ist die Strecke Perm—Jekaterinenburg fertig, während die Strecke Tjumen—Omsk der Vollendung entgegengeht.

Der Endpunkt der Bagdadbahn. Vor einem Jahre tauchte in türkischen Blättern der Plan auf, der leidigen „Kuweit-Frage" dadurch aus dem Wege zu gehen, daß man die Bagdadbahn auf unbestritten türkischem Gebiete endigen ließ. Man hob hervor, daß tatsächlich ein für Hafenanlagen am Persischen Golf geeignetes Gebiet dieser Art vorhanden sei, nämlich in der Bucht von Chor Abdallah, westlich vom Ausfluß des Schatt-el-Arab. Die Türkei hat jetzt auf diesen Plan zurückgegriffen und während der Verhandlungen mit England ihren Entschluß bekannt gegeben, Kuweit als Endpunkt der Bagdadbahn definitiv aufzugeben und statt dessen zu diesem Zweck einen Platz an der Bucht von Chor Abdallah auszuwählen.

Bank- und Börsenwesen.

Handelsbank für Ostafrika. Die von der Deutsch-Ostafrikanischen Gesellschaft ins Leben gerufene Bank hat im Mai 1911 die Rechtsfähigkeit erhalten und am 1. Dezember zunächst eine Niederlassung in Tanga errichtet, die an den übrigen Hauptplätzen in Deutsch-Ostafrika sowie in Sansibar, Mombasa und Bombay Korrespondenten unterhält. Durch Übernahme der bisher von der Deutsch-Ostafrikanischen Gesellschaft betriebenen Bankgeschäfte entwickelte sich nach dem jetzt vorliegenden Geschäftsbericht sofort bei der Niederlassung Tanga ein lebhafter Verkehr. Der Abschluß ergibt nach 6143 M Abschreibungen einen Gewinn von 226 M, der vorgetragen wird. Die Bank besitzt 1,10 Mill. M Anteile der Deutsch-Ostafrikanischen Bank, die ungefähr pari bewertet sind. Die Entwicklung der Handelsbank hat im neuen Jahre gute Fortschritte gemacht, wenn auch die Handelsverhältnisse in der Kolonie vorläufig nicht berechtigen, mit einem großen Wechselverkehr zu rechnen. Dagegen steht bei der sich stetig mehrenden Ausbreitung der Plantagenwirtschaft im Hinterlande von Tanga zu erwarten, daß die Geldüberweisungen von Deutschland und England nach Deutsch-Ostafrika dauernd zunehmen werden.

Die Änderung der Usancen an der Berliner Börse, die kürzlich vom Börsenausschuß beschlossen wurde, bedeutet für die Bank- und Börsenwelt sowohl wie auch für das Publikum eine immerhin tief eingreifende Maßnahme. Die Stückzinsenberechnung bei Dividendenpapieren soll aufgehoben und die Abtrennung der Dividendenscheine erst nach Festsetzung der Dividende durch die Generalversammlung — wie dies bei den zum Ultimoverkehr zugelassenen Papieren bereits geschieht — vorgenommen werden.

Vom Exportmarkt.

1. Juli 1912.

Die unverhältnismäßig lange Periode der Trockenheit, welche im Frühjahr dieses Jahres in Europa geherrscht hat,

hat das Interesse des Exportmarktes für einige Zeit von den Wetterverhältnissen der außereuropäischen Märkte abgelenkt. Nun, nachdem große und ausreichende Regen in Europa gefallen sind, wendet sich das Auge auch den Ländern zu, deren Wohlergehen während des kommenden Jahres mehr als der europäische Markt von den Regenverhältnissen dieses und eventuell noch des nächsten Monats abhängen muß. Diese Länder sind vor allen Dingen die großen landwirtschaftlichen Länder der südlichen Halbkugel; Indien vor allen Dingen, dann aber auch Australien und schließlich gewisse Teile von Südafrika und nahezu ganz Südamerika. Alle diese Märkte leben mehr oder weniger von den Erträgnissen ihrer Landwirtschaft. Indien hat seinen ausgedehnten Getreidebau, zudem sich in Australien und Südamerika noch die Viehzucht gesellt. Während der letzten zwanzig Jahre hat sich die Stellung dieser Märkte gegenüber den europäischen Handelszentralen sehr geändert. Früher waren sie lediglich Absatzmärkte. Ihre vermehrte landwirtschaftliche Produktion aber, und vor allen Dingen auch die Einführung der Gefrier- und Kühltransportschiffe hat ihnen eine neue Bedeutung gegeben, und heute sind sie nicht mehr nur gern gesehene Abnehmer, sondern sie haben ihren Platz unter den Korn- und Fleischlieferanten Europas genommen. Die Folge davon ist, daß das Wohlergehen dieser Märkte heute nicht mehr allein die europäische Industrie mit Bezug auf ihren Absatz interessiert, sondern daß ein gutes landwirtschaftliches Jahr in Indien oder Südamerika gleichzeitig billige Nahrungsmittel in Europa und damit Ansammlung des Reichtums, durch Vermehrung der Spareinlagen und Verringerung der persönlichen Ausgaben des Einzelnen für die Bedürfnisse des direkten Lebensunterhaltes, bringt.

Ein Ausbleiben der alljährlichen Regenfälle in einem dieser Märkte ist daher eine Kalamität, welcher die europäischen Kaufleute mit derselben Besorgnis entgegensehen, wie die Eingeborenen selber, während andererseits regelmäßiger und ausreichender Regen zur richtigen Zeit ein gutes Geschäft im Export und Import verspricht. Sowohl in Indien als auch in Australien waren die alljährlichen Monsunregen übermäßig lange ausgeblieben, und die Nachrichten von dort sprachen schon Besorgnisse, daß die Folge des Regenmangels eine Trockenheit sein werde, aus. Glücklicherweise scheinen sich diese Befürchtungen nun nicht mehr bewahrheiten zu sollen, und Nachrichten aus Colombo zufolge ist nunmehr der Monsun eingetreten. Größere Regenfälle haben stattgefunden, und man rechnet damit, daß auch in Bombay Regen fallen werde. Damit sind für Indien die schwersten Besorgnisse gehoben und eine absolute Trockenheit scheint verhütet zu sein; allerdings hängt nun alles noch davon ab, wie groß und andauernd die Regenfälle sein werden, da die Erde während der heißen trockenen Monate sehr eintrocknet und vielen Wassers bedarf, um eine gute Ernte tragen zu können. Ernster liegen jedoch die Verhältnisse in Australien. Hier hat der Regen bisher überhaupt noch nicht eingesetzt und die Felder, und vor allen Dingen die großen Weideflächen, auf denen die Wollenproduzenten der Welt grasen, beginnen zu verdorren. Die Aussicht auf ein trockenes Jahr in den Schafländern Australiens hat schon einmal die Wollenpreise in die Höhe getrieben, und es ist daher anzunehmen, daß auch die europäische Wollenindustrie mit hohen Preisen rechnen müssen wird, falls die Nachrichten aus Australien nicht bald ein besseres Bild zeigen. Die Hauptgefahr dieser großen Dürren, denen Australien ausgesetzt ist, ist nämlich nicht, daß ein Jahr der Trockenheit herrscht, sondern daß diese scheinbar ganz periodisch kommen und anhaltend sind, was dann gewöhnlich zu einer bedeutenden Verringerung des Schafbestandes und einer Einschränkung der Wolllieferung der Welt führt.

Andererseits muß festgestellt werden, daß Australien während der letzten Jahre immer gute Ernten gehabt hat, und daß die finanzielle Lage der Farmer und Viehzüchter daher besser ist als wie sie vor der Zeit der großen Dürre war. Die Folge davon ist, daß die Farmer besser in der Lage sein werden, eine Mißernte auszuhalten wie damals, und es ist kaum zu befürchten, daß eine nicht allzu lange Periode der Trockenheit einen Zusammenbruch des ganzen Marktes zur Folge haben wird. Dennoch ist es natürlich fraglich, ob Australien während des kommenden Herbstes ein so guter Käufer sein wird, wie es während der Vorjahre gewesen ist. Diese Umwölkung des wirtschaftlichen Himmels Australiens tritt gerade zu einer Zeit ein, wo von deutscher und australischer Seite Versuche gemacht worden sind, eine innigere Handelsverbindung möglich zu machen. Obgleich dieselben von halboffiziell unternommen sind, braucht man diese Annäherung, die kaum irgend einer politischen Aktion, wie zum Beispiel die Aufstellung eines neuen Zolltarifes zur Folge haben wird, keine allzu weitreichende Bedeutung beizumessen. Es handelt sich bei der ganzen Angelegenheit zunächst wohl um weiter nichts, als um die Erfüllung eines lang auf australischer Seite gehegten Wunsches, die Wolllieferung Australiens nicht mehr ausschließlich von dem Londoner Markte abhängig zu machen. Infolgedessen hat die australische Zentralregierung schon seit geraumer Zeit versucht, den australischen Auktionen mehr Bedeutung zu geben. Sie macht nunmehr einen erneuten Versuch, die Interessenten anderer Länder direkt nach Australien zu ziehen, da ihr der Londoner Markt nicht viel Unterstützung bei diesem Unternehmen zu teil werden hat lassen. Alle diese Bestrebungen wurden von dem Wunsche der australischen Regierung beseelt, eine der besten einheimischen Einnahmequellen, die Lieferung von Wolle, von der Spekulation, die immer eintreten muß, wenn der Verkauf sich auf eine einzige Zentrale beschränkt, unabhängig zu machen. Einige deutsche Wollfirmen haben schon seit geraumer Zeit direkt in Australien eingekauft, und es ist anzunehmen, daß sich auch andere Länder finden werden, welche diesem Beispiele folgen. Für Deutschland dürfte diese Neugestaltung des Wollkaufes den unbedingten Vorteil bringen, daß die direkte Verschiffung von Wolle von Australien nach Deutschland der deutschen Schiffahrt nach Australien eine neue Einnahmequelle zuführt, die unbedingt auch ihren Einfluß auf den Export Deutschlands nach Australien haben wird.

Die Transportsätze der großen Schiffahrtsgesellschaften richten sich nicht ausschließlich nach den Gesetzen von Nachfrage und Lieferung, sondern andere nicht minder wichtige Faktoren sprechen bei der Feststellung der Tarife mit. Einer der wichtigsten ist die Verteilung der Unkosten des Betriebes auf die Totalmenge des Geschäftes, welches der Schiffseigentümer erwarten kann. Das heißt der Tarif wird niedriger, wenn sich die Unkosten des ausgehenden Transportes auf die des heimkommenden mit verteilen lassen, und ein Schiff, das auf beiden Wegen gleich gute Frachten erwarten kann, kann infolgedessen billiger transportieren als ein solches, das mit halber Fracht oder gar Ballast zurückfahren muß. Je größer daher das Transportbedürfnis von Australien wird, um so billiger müssen die Frachtsätze nach Australien werden. Ebenso wird die Schiffahrt veranlaßt, schnellere Schiffe einzustellen, wenn sie sieht, daß sie stets genügende Frachten für mehr Touren hat als wie sie zurzeit macht. Eine Vermehrung des Transportangebotes von Australien nach Deutschland wird daher nicht nur einen billigeren, sondern auch schnelleren Verkehr zwischen Deutschland und Australien zur Folge haben, und es ist zu hoffen, daß die deutsche Industrie von den sich ihr auf diese Weise in Aussicht stellenden Vorteilen Gebrauch macht.

Die verhältnismäßig günstigen Nachrichten aus Indien lassen annehmen, daß Indien auch während des nächsten Jahres ein guter Kunde für die europäische Industrie bleiben wird. Die Bedürfnisse Indiens für europäische Waren haben sich während der letzten Jahre sehr gesteigert. Leider scheint es, daß Deutschland nicht den Anteil an diesem Markte zu gewinnen scheint, den es besitzen sollte. Vor allen Dingen hat sich der Absatz von Maschinen in Indien nicht so, wie wünschenswert, entwickelt. Der Grund hierfür ist in der ziemlich energischen Stellungnahme der englisch-indischen Regierung zu Gunsten der englischen Industrie zu suchen, und die kürzlich eingesetzten Beratungsämter, welche indische Unternehmer mit Bezug auf die Anschaffung von Maschinerien beraten sollen, nutzen ihre Stellung sehr natürlicherweise fast ausschließlich zu Gunsten der englischen Industrie aus. Dieses ist eine leicht verständliche Folge der Einrichtung dieser Ämter, die im übrigen ziemlich viel für die Entwicklung der indischen Industrie tun. Indien hat während des letzten Jahres, vom Standpunkte des Exportkaufmannes in Europa aus angesehen, einen guten Markt gehabt und es wäre deswegen sehr leicht möglich, daß sein

Import in diesem Jahre etwas nachließe. Bisher ist jedoch von einer Abschwächung nichts zu bemerken, und es scheint, als sollte ein weiteres Zunehmen sowohl seiner Einfuhr- als auch Ausfuhrziffern registriert werden können.

Unter dem Einfluß der Revolution sind die Bestellungen für China etwas zurückgegangen. Sehr wahrscheinlich will der Markt erst die Wirkungen der sogenannten Sechs-Banken-Aktion abwarten. Der Ausgang dieser sehr notwendigen Sanierung der chinesischen Finanzen ist für den Handel der teilnehmenden Länder von großer Wichtigkeit, und es ist deswegen erfreulich, daß auch eine deutsche Bank dem Konzern, dessen erste Aufgabe es sein muß, der neuen Republik die notwendigen Mittel für ihre ersten Ausgaben vorzuschießen, beigetreten ist. Allerdings ist damit die eigentliche Schwierigkeit der Finanzierung Chinas noch nicht gelöst und die europäischen Exportkaufleute tun recht, wenn sie vorläufig eine abwartende Stellung einnehmen, ehe sie sich entschliessen, ihren chinesischen Warenkunden längere Kredite einzuräumem. Dennoch ist es erstaunlich, wie stabil das Gefüge des Exportmarktes und der mit demselben verbundenen Kreditwirtschaft ist, wenn man bedenkt, daß der chinesische Markt, der eben eine Revolution durchgemacht hat, während all der Zeit trotz seiner geringeren Bestellungen keine direkten Zeichen einer inneren Schwäche gegeben hat.

Noch mehr tritt übrigens diese solide Haltung des Marktes in Europa selber hervor. Wir haben augenblicklich in Europa genügend Ereignisse, welche noch vor wenigen Jahren den ganzen Markt in ein grenzenloses Chaos gestürzt hätten. In der Türkei herrscht Krieg. England geht durch eine seiner schwersten Streikbewegungen, welche dieses Land jemals erlebt hat, und in Belgien haben Straßenkämpfe stattgefunden. Dieses alles zusammen und die durchaus nicht befriedigende politische Lage sollte genügen, den europäischen Markt zum Schwanken zu bringen Anstatt dessen sehen wir die Märkte scheinbar in bester Stimmung und die Börsen so ruhig als existiere nichts, was ihr Gleichgewicht gefährden könnte. Diese sichere Haltung der Börsen in einer Zeit, die sehr wohl Grund zur Nervosität geben würde, ist eines der erfreulichsten Zeichen für die Gesundung unseres ganzen Wirtschaftslebens nach der schweren Krisis, welche dasselbe während der letzten Jahre durchgemacht hat. Allerdings wird der Exportmarkt Europas etwas durch die andauernden Streiks in England zu leiden haben, doch dürften diese Beschwerden weniger einen Einfluss auf den Markt selbst als auf die rein mechanische Abwicklung des Exportgeschäftes haben. Es ist schwer zu sagen, wie sich England aus der innerwirtschaftlichen Verwickelung, in der es sich augenblicklich befindet, befreien soll; sicher ist aber, daß nachdem einmal die Arbeiterfrage daselbst anfgerollt worden ist kein Ende der Schwierigkeiten zu erwarten ist, ehe nicht eine vollkommene Neuordnung aller Löhne, entsprechend den neuen Bedürfnissen der Lebenshaltung stattgefunden hat. Inwieweit England unter diesen Umständen noch seine heutige Fabrikationstendenz, mit anderen europäischen Ländern in der Billigkeit der Lieferung zu konkurrieren aufrecht erhalten kann, ist schwer zu sagen. Auch ein Schutz der nationalen Arbeit Englands durch einen Schutzzoll wird aber keine wirkliche Lösung der Schwierigkeiten bringen.

Die Sicherheit des europäischen Marktes ist übrigens zum grossen Teile auf die ruhige Haltung Amerikas zurückzuführen. Die Präsidentenwahl hat den amerikanischen Markt während der letzten Wochen etwas vorsichtig gemacht und allen Nachrichten von dort zufolge wird keine Besserung der Verhältnisse zu erwarten sein, ehe nicht der Name des zukünftigen Präsidenten bekannt ist. Wallstreet sowohl als auch die Warenmärkte haben daher eine gewisse Zurückhaltung gezeigt und mit Ausnahme einer lebhaften Spekulation in Marconi-Aktien ist nichts vor sich gegangen, was die Ruhe des Marktes gefährden könnte. Der sonstige durch das Arbeiten der amerikanischen Wirtschaftsmaschine hervorgerufene beunruhigende Einfluss auf den europäischen Markt hat sich daher nicht fühlbar gemacht und der letztere ist mehr als sonst sich selber überlassen geblieben.

Die Aussichten für die allernächste Zukunft scheinen zufriedenstellend und die Industrie dürfte keine Schwierigkeit haben, reichliche Aufträge zu erlangen.

Ludwig W. Schmidt.

Handel und Behörden.

Internationales Schiedsgericht für Streitigkeiten zwischen Privatpersonen und ausländischen Staaten. Der gegenwärtige Rechtszustand bei Streitigkeiten zwischen deutschen Firmen einerseits und Regierungen oder Behörden des Auslandes andererseits ist unzulänglich. Dies hatte die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin vor zwei Jahren veranlaßt, dem Reichskanzler vorzuschlagen, eine internationale Gerichtsinstanz für Streitigkeiten zwischen Privatpersonen und ausländischen Staaten zu schaffen. Das Ältestenkollegium hat die für die Geschäftswelt aller Kulturstaaten wichtige Angelegenheit in der Zwischenzeit ständig weiter verfolgt und jetzt eine neue umfangreiche Eingabe an den Reichskanzler gerichtet.

Es wird dort zunächst dargelegt, daß die heute vorhandenen Mittel nicht ausreichen, um einer Privatperson genügenden Schutz bei Ansprüchen gegenüber einer fremden Regierung zu gewähren, und daß deshalb die Schaffung einer unparteiischen Rechtsinstanz dringend erforderlich sei. Hieran schließt sich eine Zusammenstellung der zahlreichen Äußerungen, die von verschiedenen bekannten Völkerrechtslehrern und angesehenen Vereinigungen zu der von den Ältesten der Kaufmannschaft gegebenen Anregung bisher erfolgt sind. Ein drittes Kapitel beschäftigt sich dann mit den Einwendungen, die gegen das vorgeschlagene Schiedsgericht erhoben werden können. Alle Einwendungen sind mit ausführlicher Begründung widerlegt worden. Zum Schluß wird in der Eingabe ein kurzer Abriß über die nähere Ausgestaltung und Organisation des vorgeschlagenen Schiedsgerichts gegeben. Die Ältesten der Kaufmannschaft verkennen hierbei nicht, daß die Bedeutung des Schiedsgerichts und der Segen, den Handel und Industrie davon erwarten, von der Regelung dieser Einzelheiten in hohem Grade abhängen wird. Im übrigen wird die Frage demnächst den Deutschen Handelstag beschäftigen und dem Vernehmen nach auf die Tagesordnung des diesjährigen internationalen Handelskammerkongresses in Boston kommen.

Handelshochschulen.

Doktor der Handelswissenschaft. Mit dem Sommersemester 1912 tritt in Bern eine neue Organisation ins Leben; der juristischen Fakultät der Universität Bern ist eine handelswissenschaftliche Abteilung (Abteilung für Handel, Verkehr und Verwaltung) angegliedert worden. Die handelswissenschaftliche Abteilung der Universität Bern ist, wie uns aus Berner Universitätskreisen geschrieben wird, keine exklusive Bildungsanstalt für Kaufleute, sondern sie ist zugleich eine höhere Verkehrs- und Verwaltungsschule; sie stellt sich die Aufgabe, Beamte auszubilden. Sie ist eine schweizerische Bildungsanstalt im vollen Sinne des Wortes. Damit ist aber keineswegs gesagt, daß Ausländer nicht studieren könnten, sondern es ist lediglich gemeint: diese Anstalt ist eingerichtet entsprechend den Anforderungen der Verhältnisse der Schweiz; das schweizerische Rechts- und Wirtschaftsleben bildet hauptsächlich die Grundlage des Studiums und der Prüfungen. In diesem Sinne ist sie eine nationale Bildungsanstalt. Schweizerische Kaufleute und Beamte sollen hier ihre Ausbildung erfahren können. Der Lehrplan ist mannigfaltig. Er enthält: Nationalökonomie und Handelswissenschaften, schweizerische Wirtschaftskunde, angewandte Mathematik, Wirtschaftsgeographie und Völkerkunde, Sozialpolitik, Rechtsenzyklopädie, allgemeines, schweizerisches und kantonales Verwaltungsrecht, Völkerrecht und Konsularwesen, Handels- und Wechselrecht, Gewerberecht, Versicherungsrecht, Schuldbetreibungs- und Konkursrecht. Ausser den Vorlesungen sind verschiedene Seminarübungen vorgesehen, und zwar Übungen theoretischer und praktischer Natur. Die handelswissenschaftliche Abteilung wird die Würde eines Doctor oeconomiae (der Handelswissenschaft) erteilen. Der Doktorand hat mündliche und schriftliche Prüfungen zu bestehen und eine Doktordissertation abzufassen. Mit Bezug auf die Doktorprüfung ist noch folgendes zu bemerken: man darf keineswegs die Immatrikulationsbedingungen mit den Zulassungsbedingungen zum Doktorexamen indentifizieren, denn sie sind nach dem Reglement zwei verschiedene Dinge. Damit den Kaufleuten und den Beamten, die nicht im Besitze eines Reifezeugnisses sind, die Gelegenheit geboten wird, sich auszubilden, ist die Immatrikulation auch ohne Reifezeugnis möglich. Der Doktorand

hat ein Maturitätszeugnis oder ein gleichwertiges Zeugnis vorzulegen[1]). B. T.

Industrie.

Das erste indische Eisen- und Stahlwerk. Zu den Großbetrieben, die neuerdings in Indien durch einheimischen Unternehmungsgeist ins Leben gerufen wurden und Zeugnis von den dortigen wirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten ablegen, gesellt sich jetzt auch ein umfangreiches Eisen- und Stahlwerk, mit dem nun Indien eine eigene Eisen- und Stahlindustrie erhalten hat, die u. a. die indischen Eisenbahnen mit Schienen versorgen kann. Dies und der Umstand, daß das Zustandekommen des Eisenwerkes mit der gegen die englische Herrschaft gerichteten Bewegung der Indier zusammenhängt, gibt dem Unternehmen besonderes Interesse. Urheber des Eisenwerkes ist der vor einigen Jahren verstorbene Jamsetje Tata, der wohl der hervorragendste Geschäftsmann gewesen sein dürfte, den es in Indien gegeben hat. Er war der Schöpfer der blühenden Baumwollindustrie des Landes und trug sich danach mit dem Plänen, ein Kraftwerk zu schaffen, daß die Stadt Bombay und Umgegend mit elektrischer Kraft und Beleuchtuug versorgen sollte, und ferner eine einheimische Eisen- und Stahlindustrie zu gründen. Beide Pläne sind in großartiger Weise verwirklicht worden. Exp.

Internationale Konferenzen.

Eine internationale Konferenz über drahtlose Telegraphie, auf der alle Länder der Welt vertreten waren mit Ausnahme von denen die nicht an die See grenzen, wurde am 4. Juni in London abgehalten. Ungefähr 50 Delegierte haben daran teilgenommen. Der hervorragendste Vertreter Großbritanniens war Sir Henry Babington Smith. Es war dies die dritte Konferenz, die zusammengetreten ist. Die erste war eine vorbereitende, die zweite, die in Berlin im Jahre 1906 abgehalten wurde, eine formelle. Die dritte Konferenz sollte bereits im letzten Jahre ihre Beratungen beginnen, wurde aber bis 1912 vertagt. Sie beschäftigte sich nicht mit Besprechungen über drahtlosen Dienst für lange Entfernnngen und auch nicht mit dem Plan, der die Verbindung sämtlicher drahtloser Stationen des britischen Weltreiches miteinander verfolgt. Die bestehenden Vorschriften wurden auf den neuesten Stand der Wissenschaft gebracht im Hinblick auf die grossen Fortschritte, die die drahtlose Telegraphie seit der letzten Konferenz gemacht hat. Die Beratungen fanden in dem Institut der Elektro-Ingenieure statt. Der Hauptzweck dieser und der früheren Konferenzen war, einen gleichmäßigen, einheitlichen Arbeitsplan für alle Schiffe aufzustellen, die mit drahtloser Telegraphie ausgerüstet sind.

Kartelle.

Die Auflösung des Österreich-Ungarischen Petroleumkartells ist zur Tatsache geworden. Kaum ein halbes Jahr hat sich das Werk, zu dessen Zustandekommen es jahrelanger Verhandlungen bedurft hat, als lebensfähig erwiesen. Nach dem Kartellvertrag sollten die Vereinbarungen zunächst bis zum 30. April 1912 gelten, und zwar mit rückwirkender Kraft vom 1. Mai 1911. Von Jahr zu Jahr sollte sich dann das Kartell bis 30. April 1916 erneuern, sofern nicht auf Grund einer der zahlreichen Kündigungsmöglichkeiten eine vorzeitige Auflösung erfolgte. Nicht weniger als 13 Fälle waren vorgesehen, in denen eine vorzeitige Kündigung beschlossen werden konnte. Das Abkommen charakterisierte sich als ein Kontigentierungs- und Preiskartell. Eine Petroleumprodukte-Vertriebsgesellschaft m. b. H. wurde provisorisch errichtet und übernahm den Verkauf von Paraffin, während ein Zentralverkauf von Petroleum nicht stattfand. Petroleum wurde vielmehr je nach Liberierung von den einzelnen Raffinerien selbständig verkauft. Das Kartell war in der Weise konstruiert, daß den Raffinerien ein inländisches und ein ausländisches Arbeitsquantum zugeteilt wurde. Das Inlandskontingent war insgesamt auf 2050508 Doppelzentner Petroleum bemessen, und die Anteile wurden monatlich durch ein Evidenzbüro freigegeben. Die Exportquantitäten betrugen zusammen 2815224 Doppelzentner Petroleum. Die Exportförderung wurde aus dem Exportsubventionsfonds bestritten, der von den Raffinerien dotiert wurde, indem von jedem im Inlande abgesetzten Doppelzentner Petroleum die Hälfte des 27 Kr. übersteigenden Verkaufspreises bis zu einem Maximum von 4 Kr. an den Fonds abgeführt werden sollte. Angesichts der im laufenden Jahre weiter gestiegenen Rohölpreise hatte schon im Februar eine große Petroleumraffinerie die Kartelleitung dahin verständigt, daß sie mit Beginn der neuen Kampagne nicht mehr in der Lage sei, die Beiträge für den Exportfonds zu leisten. Zwischen dieser und mehreren österreichischen und ungarischen Fabriken fanden dann Besprechungen statt, die dazu führten, daß auch andere Fabriken der Kartelleitung erklärten, die Exportbeiträge nicht mehr weiter leisten zu können. Es wurde daher von der Kartelleitung beschlossen, an die Regierung mit dem Ersuchen heranzutreten, eine Erhöhung der Petroleumpreise zu bewilligen. Da diese aber dazu wenig geneigt schien, gaben die Petroleumraffinerien ihre Absicht wieder auf. In den letzten Wochen beschäftigten sich nun die Mitglieder des Petroleumkartells wiederholt mit den Kündigungsanträgen, die von sechs Raffinerien eingebracht waren. Nach langwierigen Beratungen beschloß man, das Petroleumkartell aufzulösen. Ein völlig anarchischer Zustand dürfte damit aber keinesfalls geschaffen sein. Die österreichischen Petroleumraffinerien haben bereits ein Übereinkommen geschlossen und sich verpflichtet, keine Verkäufe über den Mai hinaus vorzunehmen und die Preise nicht zu unterbieten. Immerhin ist mit der Möglichkeit eines heftigen Konkurrenzkampfes seitens der ungarischen Petroleumraffinerien zu rechnen. Angesichts dieser Situation ist es wahrscheinlich, daß bald wieder Verhandlungen zwecks Erneuerung des Kartells eingeleitet werden, die sich freilich ebenso langwierig wie die letztjährigen gestalten können. Auf den deutschen Petroleummarkt dürfte die Auflösung des österreich-ungarischen Petroleumkartells ohne Einfluß sein, da die großen Raffinerien für die laufende Kampagne durch Lieferungskontrakte gebunden sind. Späterhin wird man jedoch, falls das Kartell nicht erneuert werden sollte, wahrscheinlich mit einem Rückgang des Imports in Deutschland zu rechnen haben. B. T.

Kohle.

Neuentdeckte Kohlenlager in Südamerika. Die staatlichen Geologen haben in der Republik Chile im Gebirge von Aronzo riesige Kohlenflötze entdeckt. Die chilenische Regierung erfährt, es handle sich um die gewaltigsten Lager von Südamerika, die die ganze Westküste unabhängig von der bisherigen Einfuhr machten.

Kolonien.

Der Handel Deutschlands mit den Schutzgebieten. Innerhalb des letzten Jahrzehnts hat sich unser Warenaustausch mit unseren Kolonien sehr bedeutend gehoben. In den beiden Jahren 1900 und 1901 zusammen betrug sein Wert erst 45,5 Mill. M, in den letzten zwei Jahren 1910 und 1911 dagegen mehr als das Vierfache, nämlich 185,4 Mill. M. Diese Zahlen beziehen sich auf die Schutzgebiete in Afrika und in der Südsee; Kiautschou ist dabei nicht mitgerechnet. Die Wareneinfuhr und -ausfuhr des Mutterlandes von und nach den Schutzgebieten hat betragen (in Millionen M):

	Einfuhr nach Deutschland		Ausfuhr aus Deutschland	
	1900 u. 1901	1910 u. 1911	1900 u. 1901	1910 u. 1911
Ostafrika	2,0	23,0	6,8	27,0
Südwestafrika	0,6	7,7	10,7	40,1
Kamerun u. Togo	8,4	47,1	13,6	22,9
Neuguinea usw.	0,3	11,1	1,4	2,5
Samoa	0,9	3,5	0,5	0,8

Von 1900/01 bis 1910/11 ist hiernach unsere Einfuhr aus den afrikanischen Schutzgebieten von 11 Mill. M auf 77,8 Mill. M und aus den Südsee-Schutzgebieten von 1,2 auf 14,6 Mill. M an Wert gestiegen. Das ist doch ein Zeichen, daß die Produktion unserer Kolonien an Rohstoffen, die für unsere Industrie usw. von Bedeutung sind, in erfreulicher Entwicklung begriffen ist. So stammen z. B. von den 386531 Dz. Rohgummi, die in den letzten zwei Jahren nach Deutschland eingeführt worden sind, 50674 Dz. aus Kamerun, Togo und Ostafrika. Die letztgenannte Kolonie lieferte uns u. a. 41246 Dz. Sisalhanf. Von den Südsee-

[1]) Das gilt seit mehr als einem Jahrzehnt von der Universität Zürich und jetzt auch von anderen Schweizer Universitäten. D. R.

Schutzgebieten erhielten wir 192423 Dz. Kopra, von den afrikanischen Schutzgebieten 155126 Dz. Palmkerne. Ostafrika lieferte dem Mutterlande 9343 Dz. Kaffee, Kamerun und Togo 22817 Dz. Kakao, Samoa 4113 Dz. Kakao, Ostafrika und Togo 19947 Dz. Baumwolle, Kamerun 169 Dz. Elfenbein. Auch als Absatzgebiet für deutsche Erzeugnisse gewinnen die Schutzgebiete immer mehr an Bedeutung. Unsere Ausfuhr nach den afrikanischen Schutzgebieten hat sich im Laufe der letzten zehn Jahre fast verdreifacht, die nach den Südsee-Schutzgebieten ungefähr verdoppelt. Exp.

Schiffahrt.

Skandinavische Amerikalinie. Behufs Einrichtung eines direkten wöchentlichen Dampferdienstes zwischen Gothenburg und Newyork sind Unterhandlungen über die Gründung einer mit 7000000 Doll. zu kapitalisierenden schwedisch-amerikanischen Dampfschiffgesellschaft im Gange. Die eine Hälfte des Kapitals soll in Schweden bereits gezeichnet sein und die andere in Newyork aufgebracht werden. Die neue Linie will in den Verkehr mit vier Dampfern von nicht weniger als 18000 Tonnen Raumgehalt eintreten. Die Schiffe sollen in Schweden mit Gesamtkosten von $4^1/_2$ Mill. Doll. erbaut werden und 1700 Passagiere und 4000 Tonnen Fracht aufnehmen können. Die Unternehmer rechnen auf eine Subventionierung seitens der schwedischen Regierung.

Verbände.

Ein internationaler Ölimporteurverband. Kürzlich konstituierte sich in Brüssel das „Internationale Komitee zur Wahrung der Interessen der europäischen Ölindustrie". Es gehören diesem Vertreter der Verbände folgender Länder an: Deutschland, England, Frankreich, Belgien, Holland, Österreich, Ungarn, Dänemark, Schweden, Norwegen, Italien. Der Verband bezweckt den Schutz der Importeure von Öl und Ölsaaten; in Betracht kommen unter anderem die Interessenten von Rüböl, Baumwollöl, Kokosöl usw. Veranlaßt wurde der Zusammenschluß, der vom Verband deutscher Ölmühlen angeregt wurde, durch die unbefriedigende Erledigung von Saatkontrakten durch die ausländischen Ablader, namentlich die indischen Verkäufer, die ihre Macht zu sehr ausnützten. In erster Reihe wird sich der neue Verband mit Vertragsklauseln wie Streikvorschriften, Analysen und Schiedsgerichtsfragen beschäftigen. Auch dürfte die Frage des Besitzes von Ölsaaten geprüft werden. B. T.

Versammlungen.

Der Verein deutscher Handelslehrer mit Hochschulbildung hielt am 27. und 28. Mai in Cöln in den Räumen der Handelshochschule seine 5. Hauptversammlung ab. Im Anschluß an den von dem Vorsitzenden, Direktor Schmidt-Saarbrücken, erstatteten Jahresbericht, welcher das günstige innere und äußere Wachstum des Vereins hervorhob, wurde in der Besprechung hervorgehoben, daß die Anstellungs- und Besoldungsverhältnisse der Handelslehrer so im argen lägen wie bei keiner anderen Lehrerkategorie, vor allem auch in Preußen, wo sogar eine Verschlechterung der Verhältnisse eingetreten sei. Es wurde die Aufnahme von Handelslehrerinnen, eine Arbeitsgemeinschaft mit dem Verband deutscher Handelsschulmänner und der Anschluß an den Deutschen Fortbildungsschulverein beschlossen. Nach den Begrüßungsansprachen des Vorsitzenden und des Vertreters der Handelshochschule Cöln, Professor Schmalenbach, referierte in der öffentlichen Versammlung am 28. Mai Dr. Pape, Dozent an der Handelshochschule Leipzig, über das Thema: „Der wissenschaftliche Handelslehrer und die Bildungsbestrebungen der Gegenwart." Er führte aus:

Die fortschreitende sozialwirtschaftliche Verkettung der Einzelwirtschaften, die Durchdringung unseres gesamten Wirtschaftslebens mit Elementen kaufmännischer Betriebsweise hat das Bedürfnis nach kaufmännischer Ausbildung bei den Angehörigen der kaufmännischen Berufe gesteigert und in anderen Berufsklassen wachgerufen.

Auf die gleiche Ursache geht wesentlich die allgemein erhobene Forderung staatsbürgerlicher Erziehung in unseren Schulen zurück.

Diesen Bedürfnissen dienen:

a) kaufmännische Unterrichtsanstalten der verschiedensten Gattung,
b) kaufmännische und staatsbürgerliche Unterweisung in anderen Fachschulen,
c) freie Unterrichtsveranstaltungen für die Erwerbung wirtschaftlicher und staatsbürgerlicher Kenntnisse seitens der verschiedensten Berufe.

Im Interesse einer gedeihlichen Entwicklung der kaufmännischen und staatsbürgerlichen Bildungsbestrebungen ist zu fordern:

1. Die Erteilung des kaufmännischen und staatsbürgerlichen Unterrichts an den genannten Unterrichtsanstalten, sowie die Leitung der kaufmännischen Schulen aller Gattungen ist in Zukunft grundsätzlich Handelslehrern mit abgeschlossener Hochschulbildung hauptamtlich zu übertragen, soweit Schüler und Stundenzahl es gestatten.

2. Die Verbindung der kaufmännischen mit der gewerblichen Fortbildungsschule ist zu beseitigen, sofern die örtlichen Schulverhältnisse dem nicht entgegenstehen.

3. Es muß für jeden Handelslehrer mit Hochschulbildung eine Ehrensache sein, sich durch tüchtige Leistungen als geeignete Persönlichkeit für die Tätigkeit in den freien Unterrichtsveranstaltungen auszuweisen.

An dem mit Beifall aufgenommenen Vortrag sshloß sich eine lebhafte Diskussion an.

Darauf sprach Dipl.-Handelslehrer Dr. Müller-Frankfurt a. M. über: „Grundsätzliches aus den ministeriellen Bestimmungen über Einrichtung und Lehrpläne kaufmännischer Fortbildungsschulen." Er stellte folgende Leitsätze auf:

1. Die ministeriellen Bestimmungen vom 1. Juli 1911 bilden einen Markstein in der Geschichte des preußischen Fortbildungsschulwesens. Sie fassen die Erfahrungsergebnisse der zwei letzten Jahrzehnte in großzügiger Weise zusammen und geben zugleich wertvolle Richtpunkte für die künftige Entwicklung.

2. Schon in der Formulierung des Zieles kommt bestimmt zum Ausdruck, daß die kaufmännische Fortbildungsschule bei aller Rücksichtnahme auf den höchsten Erziehungszweck ausgesprochen fachlichen Charakter tragen und von der Volksschule durch eine scharfe Grenze geschieden sein soll. Der überkommene Name, der auf eine Weiterführung der allgemeinen Bildung in der durch die Volksschule gewiesenen Richtung hindeutet, bezeichnet darum das Wesen der Anstalt nicht, und seine Beibehaltung erscheint auch deshalb nicht zweckmäßig, weil durch ihn die Kaufleute leicht zu einem falschen Urteil über die Art unserer Arbeit verleitet werden können.

3. Bezüglich der äußeren Organisation tragen die „Bestimmungen" sowohl der Forderung nach Naturgemäßheit als auch dem Bedürfnis der Berufsgemäßheit Rechnung, indem sie die Gliederung nach der Befähigung und die Klassenbildung nach den Geschäftszweigen zulassen. Die Einrichtung von Brancheklassen liegt in erster Linie im Interesse der Prinzipale, denen sie eine Arbeitserleichterung bringt. Den Lehrlingen und dem Stande der Handelsangestellten ist sie eher nachteilig als vorteilhaft. Ebenso gibt sie vom nationalpädagogischen Standpunkte zu ernsten Bedenken Anlaß. Dagegen wäre die Einführung von Branchekursen mit freiwilligem Besuch, die sich vornehmlich eine Erweiterung der warenkundlichen Kenntnisse in der Richtung nach dem Ursprung der Güter hin zum Ziele zu setzen hätten, sehr zu begrüßen. Ebenso empfiehlt sich überall, wo die Verhältnisse es gestatten, ein getrennter Unterricht für Verkäuferinnen und Kontoristinnen.

4. Was die ministerielle Verordnung über die allgemeinen Unterrichts- und Erziehungsgrundsätze, über Zweck und Ziel, Stoffauswahl und Stoffgruppierung der einzelnen Lehrgegenstände sagt, verdient Anerkennung. Die Konzentrationsidee erscheint nicht bloß als lehrplanmäßiges, sondern viel mehr noch als methodisches Prinzip. Ihre Verwirklichung in Form materieller und formaler Vereinheitlichung beim Unterricht ist eine ebenso schwierige als dankbare Aufgabe.

5. Die hohen Erwartungen, die an die Bestimmungen geknüpft werden, können sich nur dann erfüllen, wenn in der kaufmännischen Fortbildungsschule Lehrer und Leiter wirken, die sowohl nach der pädagogischen als auch nach der fachwissenschaftlichen und kaufmännisch-praktischen Seite planmäßig und gründlich vorgebildet sind.

Die Thesen fanden einstimmige Annahme.

Verschiedenes.

Die Neutralisierung Spitzbergens. Zwischen den drei in Spitzbergen interessierten Mächten: Rußland, Schweden und Norwegen ist jetzt endlich nach langjährigen Verhandlungen eine Vereinbarung über die Neutralisierung Spitzbergens zustande gekommen. Spitzbergen soll hiernach ein neutrales Territorium unter der gemeinsamen Regierung der drei Mächte bleiben, das aber den wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Bestrebungen aller Nationen ungestört offen stehen soll. Die internationale Verwaltung wird von einer aus den Vertretern der drei Mächte gebildeten Kommission ausgeübt. Die Ausgaben für die Verwaltung werden durch Steuern aus den okupierten Gebieten und eventuelle Verbrauchsausgaben gedeckt. Bis sich die Finanzen in einem geordneten Zustande befinden, werden die Verwaltungskosten von den drei Regierungen gemeinsam bestritten.

Versicherung.

Wie weit geht die Kriegsgefahrversicherung? Der Umstand, daß die Türken nicht alle Minen aus den Dardanellen entfernen können und die zahlreichen kriegerischen Operationen in der Aegäis, lassen das Kapitel der Kriegsgefahrversicherung als recht aktuell erscheinen.

Es wird wohl interessieren zu erfahren, welche Risiken die vereinigten deutschen Versicherungsgesellschaften mit ihren Kriegsgefahrpolicen decken. Da ist also vor allem hervorzuheben, daß nur die direkten Gefahren die Gesellschaften ersatzpflichtig machen. Als solche Gefahren, für deren Konsequenzen die Gesellschaften aufkommen, gelten: Konfiskation, Nehmung, Beschädigung, Vernichtung und Plünderung durch kriegführende Mächte, Kriegsschiffe und Kaper, sowie durch Torpedos und Seeminen.

Dagegen werden nicht bezahlt alle Schäden, die sich ergeben aus dem Verderb und Verminderung der Ware, ferner wird kein Ersatz geleistet für Auferlegung von Zöllen und Kontributionen, für die Folgen, die entstehen durch den freiwilligen Aufenthalt eines Dampfers in irgend einem Hafen wegen Kriegsgefahr, aus der Anhaltung des Dampfers, der Blockade des Hafens, in dem sich ein Dampfer, wenn auch unfreiwillig aufhält, und aus der Zurückweisung von einem blockierten Hafen, ferner aus der Ausladung, Lagerung und Weiterbeförderung der Güter wegen der Kriegsgefahr.

Wir sehen also, daß die Versicherungsgesellschaften ihre Ersatzverpflichtungen so ziemlich eng gezogen haben; nichtsdestoweniger empfiehlt es sich die Kriegsgefahrversicherung vorzunehmen, denn die Gefahr der gänzlichen Vernichtung der Güter ist zweifellos gegeben und diese Gefahr steht nicht im Verhältnis zur Prämie von ca. einem Prozent, das für diese Versicherung gefordert wird. Exp. Rev.

Zollwesen.

Systematische Zusammenstellung der Zolltarife des In- und Auslandes. Von der im Reichsamt des Innern infolge wichtiger und umfangreicher Zolltarifänderungen im Auslande neu herausgegebenen „Systematischen Zusammenstellung der Zolltarife des In- und Auslandes" ist nunmehr auch der letzte Band E erschienen, der die Zollsätze für die Erzeugnisse der Landwirtschaft sowie der Nahrungs- und Genußmittelindustrie umfaßt.

Bücherbesprechungen.

Prof. Dr. Broda, Inwieweit ist eine gesetzliche Festlegung der Lohn- und Arbeitsbedingungen möglich. Berlin 1912. Reimer. M 4.—.

Dr. Broda, Professor am Collège libre des sciences sociales in Paris, ist Generalsekretär des Instituts für internationalischen Austausch fortschrittlicher Erfahrungen und hat als solcher die „Lohnämter" in England, Australien und Kanada im Wege einer Studienreise praktisch und örtlich beobachtet. Er tritt lebhaft für die Einrichtung ein bei Heimarbeit, weil bei Heimarbeit das Mittel der Lohnregulierung durch Gesetz und Aussperrung versagt. Das Buch ist sehr interessant.

Graf Hue de Grais, Handbuch der Verfassung und Verwaltung in Preußen und dem deutschen Reiche. 21. Aufl. Berlin 1912. Springer. M 8.50.

Die neue Auflage weist sehr wesentliche Änderungen auf, nicht bloß infolge neuer Gesetzgebung, sondern auch durch zweckentsprechendere Einteilung des Stoffes. Größeren Büros kann es als Nachschlagebuch bestens empfohlen werden.

Nicklisch, Allgemeine kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (und der Industrie). Band I. gr. 8°. VIII u. 238 S. mit zahlreichen graphischen Darstellungen. Leipzig 1912. Carl Ernst Poeschel. Geh. M 9.50; geb. M 11.—.

Inhaltsverzeichnis: *Privatwirtschaftslehre des Handels und der Industrie. Betriebslehre:* Begriffliches, Anmerkungen zur Literaturgeschichte der Betriebslehre. — *Die allgemeinwirtschaftlichen Grundlagen der Betriebslehre:* Bedürfnis, Gut, Wert, Preis: Das Bedürfnis, Der Begriff des Gutes, Der Bedarf, Der Wert, Der Preis. Konsumtion, Produktion, Handel: Die Konsumtion, Die Produktion, Der Handel. Die Organisation der wirtschaftlichen Betätigung. Krisen. — *Die Unternehmung:* Begriff, Prinzipien der Privatwirtschaft, Die Formen der Unternehmung, Die Arten der Unternehmung, Die Firma. — *Kapital und Vermögen. Bilanz. — Umsatz. Gewinn. Kosten. Reingewinn:* Der Umsatz. Gewinn, Kosten, Verlust. — *Die Organisation der Unternehmung als Organisation des Vermögens:* Allgemeines, Der Aufbau des Vermögens, Die Feststellung des Vermögenswertes privatwirtschaftlicher Unternehmungen: Um was für Wert es sich handelt, Buchwert und wirklicher Wert. Betriebsbeziehungen im Vermögen: Im allgemeinen, Änderungen des Wertes von Vermögensstücken, insbesondere von Anlagevermögen im Betriebe, Die Umsatzgüter im Betriebe, insbesondere: die Umsatzgüter und der Umsatz. (Hierin enthalten: die Beziehungen des Warenlagers zum Betriebe.) Das Risiko, die Beschaffung des Vermögens. — *Die Rentabilität und Sicherheit der Unternehmung:* Die Rentabilität: Als Anhang hierzu: Rentabilitätsfaktoren. Die Sicherheit: Die Liquidität, Die Risikoverteilung, Die Sicherheit durch Abschreibungen und Reserven. — *Buchhaltung und Statistik:* Die Buchhaltung: Ihr Wesen, Die Konten, Die Kontierung, Die Bücher, Der Buchungssatz und die Tätigkeit des Buchens, Die Eröffnungs- und Schlußbuchungen. Die Statistik: Ihr Wesen, Fünf verschiedenartige Tätigkeiten, Die Arten der privatwirtschaftlichen Statistik, Die Buchhaltung als Unterlage der Statistik.

Ed. Heilfron, Lehrbuch des Handelsrechts. 2. neu bearbeitete Auflage. Berlin 1912. Felix Speyer.

Heilfrons meisterhafte Beherrschung aller Rechtsgebiete und seine klare, mustergültige Darstellungsweise ist in dieser Zeitschrift wiederholt gewürdigt worden. Diese Vorzüge weist auch das vorliegende Werk auf, in dem das Handelsrecht unter besonderer Berücksichtigung der Handelstechnik dargestellt wird. Das treffliche Buch sei Kaufleuten und Juristen bestens empfohlen. Obst.

Literatur-Übersicht.

Juni 1912.

A. BÜCHER.

Auktionen – Referate der Studierenden d. Leipziger Handelshochschule üb. die in der Zeit vom 3.—8. 8. 1910 unter d. Führg. v. Prof. R. Stern untern. Studienfahrt nach Amsterdam, Rotterdam u. London zum Studium v. Auktionen u. Einschreibungen. (IV, 111 S.) 8°. Dresden, Bleyl & K. 1912. M 1.50.

Bankwesen — *Lüdecke, E.*, Bank u. Publikum. Über ihren gegenseit. Verkehr über Kapitalsanlage — Vermögensverwalt. — Spekulationsgeschäft. (128 S.) B., Verl. f. Sprach- u. Handelswissensch. 1912. M 2.—.

Bildungswesen — *Börner, O.*, Erziehung u. Unterricht d. deut. Kaufmanns. Ein Führer durch die Zusammenhänge kaufm. Bildg. (VIII, 150 S.) gr. 8°. Dresden, Bleyl & K. 1912. M 3.—; geb. M 3.60.

Börsenwesen — Jahrbuch der Berliner Börse 1912/1913. Nachschlagebuch für Bankiers u. Kapitalisten. 34. Aufl. (XXXIV, 2262 S.) gr. 8°. B., Verl. f. Börsen- u. Finanzlit. 1912. Geb. M 13.50.

Brasilien — *Dettmann, E.*, Das mod. Brasilien in seiner wirtschaftl. Entw. (XII, 487 S.) Lex. 8°. B.-Wilmersdorf, H. Paetel. 1912. M 13.50; geb. M 15.—.

Buchführung — *Jentzsch, G.*, Ein Beitrag zur Frage: Kameralistische oder kaufmännische Buchführung im Verwaltungswesen (18 S.) gr. 8°. Berl.-Schönebg., (Sedanstr. 4). G. Jentzsch. 1912.

Effektenbörsen — *Passow, R.,* Effektenbörsen. (Materialien f. d. wirtschaftl.-wiss. Studium. 2. Bd.) (V, 148 S.) gr. 8°. L., Teubner 1912. Geb. M 2.40.

Export — *Schwarzwälder, W.,* Die Entwicklung des Nürnberg-Fürther Exportes nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika von s. Anfängen an bis zur Gegenwart. (VI, 143 S.) 8°. Nürnberg (Bucherstr. 79). B. Holz. M 2.—.

Geld — *Förster, H. W.,* Grundzüge d. Geldwesens. (87 S.) 8°. Halle, Buchh. d. Waisenh. 1912. M 1.50.

Giroverkehr — *Riedel, E.,* Der Giro- u. Scheckverkehr. (89 S.) gr. 8°. Hannover, Göhmannsche Buchdr. 1912. M 1.25.

Handelsbetriebslehre — *Nicklisch, H.,* Allgemeine kaufm. Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (u. d. Industrie). 1. Bd. (VIII, 238 S. m. Kurven.) gr. 8°. L., C. E. Poeschel 1912. M 9.50; geb. M 11.—.

Handelskunde, franz. — *Stier, G.,* Notions de commerce français. Einführung in die franz. Handelskunde. (VIII, 165 S.) 8°. Cöthen, O. Schulze Verl. 1912. Geb. M 2.—.

Handelspolitik — *Grunzel, J.,* Handelspolitik u. Ausgleich in Österr.-Ungarn. (VI, 253 S.) W., Hölder 1912. M 5.20.

Handelsschulwesen — *Börner, O.,* Erziehung u. Unterricht d. deut. Kaufmanns. Führer durch d. Zusammenhänge kaufmänn. Bildg. (VIII, 150 S.) gr. 8°. Dresden, Bleyl & K. 1912. M 3.—; geb. M 3.60.

Kapital — *Bundsmann, E.,* Das Kapital. Wirtschafts-theoretische Skizzen (53 S.) gr. 8°. Innsbruck, Wagner 1912. M 2.—.

Kaufmann — *Barenthim, W.,* Kaufmann u. Bürokrat im Staats- u. Erwerbsleben. (140 S.) 8°. B, K. Curtius 1912. M 3.—.

Kriegsbereitschaft — *Somary, F.,* Die Erfahrungen des letzten Jahres f. d. Kriegsbereitschaft d. deut. Geld- u. Kapitalmarktes. Sonderabzug aus Jahrb. f. Gesetzgebung. Münch., Duncker & H. (Nicht im Handel.)

Luxemburg — *Widung, A.,* Der Anschluß d. Großhgt. Luxemburg an d. Zollsystem Preußens u. d. übrigen Staaten d. Zollvereins. Beitrag z. Wirtschaftsgeschichte d. Großh. Luxemburg. (VIII, 167 S.) gr. 8°. Luxembg, G. Soupert 1912. M 5.—.

Reichsbank — Reichsbank, Die, 1876—1910. Organisation u. Geschäftsverkehr, statistisch dargestellt. (VIII, 251 S. m. K.) 31,5×24 cm. Jena, G. Fischer 1912. M 8.—.

Tabaksteuer — Tabaksteuerordnung vom 25. 5. 1912. (94 S.) Lex. 8°. B., Heymann 1912. M 1.50.

Termingeschäfte — *Holbeck, W.,* Börsentermingeschäfte d. Fondsbörse im Kontokorrent. Diss. (55 S.) gr. 8°. Hildesheim, A. Lax 1912. M 2.—.

Volkssparwesen — Untersuchungen üb. d. Volkssparwesen. Hrsg. v. Verein f. Sozialpolitik. 1. Bd. (XVIII, 602 S. m. Kurven u. 3 Tab.) gr. 8°. Münch., Duncker & H. 1912. M 16.—.

Waren-Ausstattung — *Hederich, H.,* Der Schutz d. Waren-Ausstattung, erläutert an Beispielen aus der Rechtspraxis. (98 S.) 8°. Charlottenburg, Verl. „Geistiges Eigentum" 1912. M 1.20.

Warenkataloge — *Huth, F.,* Der Schutz der Warenkataloge, Musterbücher, Gebrauchsanweisgn., Prospekte und Zirkulare gegen Nachdruck u. Nachbildg. (100 S.) 8°. Charlottenbg., Verl. „Geistiges Eigentum" 1912. Geb. M 2.—.

Zinstabellen — *Mohler, G. O.,* Tabellen z. Berechnung d. Tage, Zinszahlen u. d. Zinswerte f. Kontokorrente nach retrograder u. progressiver Methode m. viertel- u. halbjährl. Abschlüssen. (IX, 231 S.) Lex. 8°. Zürich, Artist. Institut Orell Füßli 1912. Geb. M 16.—.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Bilanz — *Schwoner, A.,* u. *G. Stolper,* Die Lösg. d. Handelsbilanzproblems. Replik u. Duplik. Österr. Volksw. IV. 35.

Bücherrevision — *Keller-Huguenin,* Die Organisation der Rechnungsprüfg. bei schweiz. Aktienges. Schweiz, Ztschr. f. kfm. Bildgsw. VI. 6. 7.

— *Töndury-Gieré, H.,* D. Organisation d. Rechnungsprüfg. bei Aktienges. Schweiz. Ztschr. f. kfm. Bildgsw. VI. 6. 7.

Gerstenzoll und Viehproduktion. Von *J. Flamm.* Österr. Volksw. IV. 35.

Kartothekpropaganda, über. Von *E. Schmalenbach.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VI. 9.

Reichsbank und Privatdiskont. Plutus IX. 23.

Schickler & Co. „Schicklers". Plutus IX. 23.

Treuhandgesellschaften. Les Sociétés Fiduciaires. Schweiz. Ztschr. f. kfm. Bildgsw. VI. 6. 7.

Zession und Verpfändung e. Forderg. gegen e. in Frankreich wohn. Schuldner. Von *Schauer.* Bank-Archiv XI. 17.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Annan, William. The Duties of employers under the National Insurance Act 1911: with tables, specimen, rulings and appendices. 8 vo. 232 S. Verlag: W. Hodge. 2 sh. 6 d. netto.

Allen's Commercial organic analysis. 8 vo. Vollständig neu aufgelegt. 736 S. Verlag: Churchill. 21 sh. netto.

Brice, A. M. The Law of misrepresentation in relation to limited liability companies. 8 vo. Verlag: Sweet & M. 5 sh. netto.

Burke, Edmund. Speech on American taxation. Herausgegeben von E. J. Payne. Crown 8 vo. 160 S. Verlag: Frowde. 2 sh. 6 d. netto.

Canada to-day: its progress, prosperity and opportunities, 1912. Folio. Verlag: S. Paul. Geh. 1 sh. netto; geb. 2 sh. netto.

Day, Julius E. Stockbroker's office organisation, management and accounts. Illustriert. 8 vo. 244 S. Verlag: Pitman. 7 sh. 6 d. netto.

Dues and Port charges on shipping throughout the world. 3 Bände. 8 vo. Verlag: G. Philip. 60 sh. netto.

Earnshaw, J. P. Voluntary liquidation of companies in the Transvaal, etc. 8 vo. Verlag: Jordan. 7 sh. 6 d. netto.

Flurscheim, Michael. Over-production and want: The economic and social problem and solution. 8 vo. 278 S. Verlag: W. Reeves. 2 sh. netto.

Horn, G. The Commercial laws of the world. Britische Ausgabe. 21. Band. Zentral-Europa, Frankreich und Monaco. Übersetzt von R. Emauel. 4 to. 394 S. Verlag: Sweet & M. 42 sh.

Johnson, George. Foreign exchange in accounts. Crown 8 vo. 132 S. Verlag: E. Wilson. 4 sh. netto.

Kawakami, K. K. American-Japanese relations: an inside view of Japan's policies and purposes. 8 vo. Verlag: Revell. 7 sh. 6 d. netto.

Lindley, Lord. A Treatise on the law of partnership. 8. Auflage. Royal 8 vo. Verlag: Sweet & M. 42 sh.

Reinherz, Helene. Pitman's Business methods and secretarial work for girls and women. 8 vo. 90 S. Verlag: Pitman. 1 sh. netto.

Slater, J. A. Pitman's Commercial encyclopaedia. 2. Band, mit Mappen, Formularen. Große Crown, 4 to. Verlag: Pitman. 7 sh. 6 d. netto.

Auf die bei der *Franck'schen Verlagshandlung in Stuttgart* erscheinenden *„Technischen Monatshefte"* seien unsere Leser ganz besonders hingewiesen. Ein Jahrgang der *„T. M."* bietet für den geringen vierteljährlichen Beitrag von M 1.75 zwölf reich illustrierte Hefte und kostenlos 4 abgeschlossene, wertvolle Bücher. Wir verweisen auf den diesem Hefte beigegebenen Prospekt.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von mindestens 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE; SÄMTLICH IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, k. k. ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Bankdirektor Dr. GEORG OBST, Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 5 LEIPZIG · AUGUST 1912 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

Siehe Rundschau.

In Buenos-Aires wurde eine Schweizerisch-Südamerikanische Bank errichtet.

Die 2. internationale Wechsel- und Scheckrechtskonferenz ist am 15. Juni im Haag eröffnet worden.

In Argentinien wurde ein umfangreiches Kohlenlager und in Chile ein Eisenerzlager entdeckt.

Die Auswandererkonzession des Hafens Emden wurde abgelehnt.

In der schottischen Eisenindustrie hat sich ein Riesentrust gebildet.

Der 4. Allgemeine Deutsche Bankiertag findet in München vom 16.—19. September d. J. statt.

Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken[1]*).*

Von Oscar Stillich, Groß-Lichterfelde.

Die vorher besprochenen Fabriken, die vom Staat ihre Aufträge erhalten, sind ihrer Zahl nach beschränkt. Die Majorität der Maschinenfabriken ist von dem Bedarf privater Nachfrage abhängig. Wenn auch der Staat in seinem größten Unternehmen, den Eisenbahnen eine kolossale Rolle spielt, so fällt sein Bedarf an Bergwerksmaschinen für die fiskalischen Kohlengruben, an landwirtschaftlichen Maschinen für seine (meist verpachteten) Domänen, an Schreibmaschinen, Fahrrädern für die Post und andere Verwaltungszweige gegenüber dem starken Konsum der Privatunternehmungen nicht so sehr ins Gewicht. Ob nun aber die Urproduktion oder die Industrie oder der Verkehr (zu Lande und zu Wasser) der Auftraggeber ist, bedingt an sich Verschiedenheiten in der Lage der für diese speziellen Produktionszweige arbeitenden Fabriken, die wir im Folgenden zu besprechen haben.

[1]) S. Zeitschrift 5. Jahrgang, Heft 2 u. 4.

III. Maschinenfabriken für die Landwirtschaft und die mit ihr im Zusammenhang stehenden Gewerbe (Zuckerfabriken, Brauereien, Brennereien und Mühlen).

Wir beginnen mit den landwirtschaftlichen Maschinenfabriken. Ihre Zahl beläuft sich nach der letzten Berufs- und Gewerbezählung von 1907 auf 1862 Betriebe (561 Teilbetriebe). Trotz dieser großen Zahl von Fabriken, die sich mit der Herstellung von Maschinen für Bodenbearbeitung, Säen, Ernten usw. befassen, ist der Bedarf der Landwirtschaft an maschinellen Hilfsmitteln bei weitem nicht so groß wie der der Industrie. Die Maschine spielt hier auch eine andere Rolle. Sie hat nicht in dem Maße umwälzend gewirkt, wie im Gewerbe und im Transportwesen. Sie hat den Ertrag der Landwirtschaft nicht in der Weise gesteigert, wie in der Industrie. Schließlich steht ihrer Anwendung die Eigenart der landwirtschaftlichen Produktionsweise entgegen, die sich nicht in mechanische Teilprozesse zerlegen läßt. Aus diesen Gründen ist es den landwirtschaftlichen Maschinenfabriken nicht gelungen, durch Erfindung und Konstruktion von Maschinen den Produktionsprozeß in der Landwirtschaft in ähnlicher Weise zu beherrschen, wie es den Maschinenfabriken der Industrie für ihr Gebiet möglich geworden ist.

Das Wohlergehen der landwirtschaftlichen Maschinenfabriken hängt am engsten mit der Lage der Landwirtschaft zusammen. Freilich nicht mit der heimischen Landwirtschaft allein. Denn alle Pflüge, Säe- und Erntemaschinen usw. herstellenden Fabriken sind gleichzeitig große Exporteure, für die der Ausfall der Ernte in den Exportländern ein den Geschäftsgang stark mitbestimmender Faktor ist. So entfällt z. B. von dem jährlichen Umsatz der landwirtschaftlichen Maschinen-

fabrik Eckert nach einer Mitteilung des Direktors in Höhe von 10 Millionen auf das Ausland ein Anteil von 7 Millionen. Das wichtigste Absatzgebiet ist Rußland. Von der Gesamtausfuhr an Säemaschinen, Heuwendern, Rasenmähern und anderen landwirtschaftlichen Maschinen im Betrage von 12099 Tonnen entfielen 1910 auf das europäische Rußland 3104, auf Italien 1990, auf Österreich-Ungarn 1395 Tonnen. Ist die Ernte in einem Hauptexportlande schlecht und steht ihr nicht eine sehr reiche heimische Ernte gegenüber, so äußert sich die geringere Kaufkraft der aus Deutschland ihren maschinellen Bedarf deckenden bäuerlichen Bevölkerung sofort in einem Rückgang der Beschäftigung der landwirtschaftlichen Maschinenfabriken. Ein Beispiel. Die stärkste Kursabschwächung und Gewinnverminderung, die die Maschinenbauanstalt und Eisengießerei vormals Th. Flöther in Gassen erlitt, fällt in die Jahre 1900 und 1901. Im ersteren sank die Dividende auf 3%, im letzteren der Kurs auf 65,50%. Die Ursache war die infolge von Regenmangel eingetretene schlechte Ernte in Rumänien und Rußland im Jahre 1900; dazu kamen hohe Seefrachten infolge des Burenkrieges und des Feldzugs nach China. Der Generalvertreter der Gesellschaft in Bukarest konnte von den rumänischen Bauern kein Geld bekommen und geriet in Schwierigkeiten. Die Gesellschaft, die den landwirtschaftlichen Maschinenexport nach diesem Lande behalten wollte, wandelte das Geschäft ihres Vertreters in eine Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 2,7 Millionen Fr. um und beteiligte sich an derselben mit einem in Gestalt von Warenakzepten vorhandenen Kapital von 1,2 Millionen Fr. Diese Gründung der „Aktiengesellschaft für Maschinenhandel und technische Unternehmungen vormals Eugen Behles" resultiert also direkt aus den Schwierigkeiten und Verlusten, die die Maschinenfabrik von Flöther im rumänischen Exportgeschäft erlitt. Der scharfe Knick in der Kursbewegung, den wir auch bei den Aktien der anderen Maschinenfabriken in dieser Zeit finden, wird hier wie gezeigt durch andere nicht mit der heimischen Konjunktur verwandte Ursachen verschärft.

Ist die landwirtschaftliche Maschinenindustrie Deutschlands auch weit über den Rahmen der Produktion für den heimischen Bedarf hinausgewachsen, so wird sie doch von den Schwankungen der inländischen Landwirtschaft mit berührt. Die Preise des Getreides, der Hauptbrotfrucht, spielen hierbei die erste Rolle. Je kaufkräftiger die Landwirtschaft ist, desto mehr wächst der Maschinen- und Gerätepark. Der landwirtschaftliche Großbetrieb ist allerdings noch bei weitem nicht mit der notwendigen Maschinerie versehen. Benutzten doch von 100 Großbetrieben im Jahre 1895

Dampfpflüge	5
Düngerstreumaschinen	37
Drillmaschinen	57
Mähmaschinen	32
Dampfdreschmaschinen	61

Das treibende Moment einer stärkeren Sättigung mit landwirtschaftlichen Maschinen ist vor allem auf den großen Gütern der Arbeitermangel. Die Leutenot ist der kräftigste Bahnbrecher des landwirtschaftlich-technischen Fortschritts. Die starke Aufwärtsbewegung der Kurse, die Eckert von 1879—85 nach einer sehr schwierigen, mit einer Sanierung durch Heruntersetzung des Aktienkapitals verbundenen vorhergehenden Periode erfuhr, steht mit der damals beginnenden Agrarkrisis in Widerspruch, aber mit der durch die Leutenot bedingten stärkeren Anschaffung von Maschinen in Einklang. Dann erfolgen bei diesem Unternehmen 1886/87, 1890/91 und 1894/95 starke Rückschläge, die teils mit schlechten heimischen Ernten und verschiedenen anderen Ursachen zusammenhängen, schließlich mit der 1894/95 erfolgten kostspieligen Translocierung der Fabrik nach Lichtenberg. Eine neue Aufwärtsbewegung für das wesentlich vergrößerte Unternehmen beginnt erst mit dem Anfang des neuen Jahrhunderts, auf deren schon damals einsetzende Ursachen wir bei den Zukunftsaussichten der landwirtschaftlichen Maschinenfabriken noch zurückkommen. Vorläufig kommt es nur darauf an, zu zeigen, in welcher Abhängigkeit die Kursbewegung von den durch verschiedene Momente bedingten Schwankungen des Konsums an Maschinen steht.

Nun ist die Produktion der landwirtschaftlichen Maschinenfabriken aber keineswegs einheitlicher Natur. Verschiedene Fabriken hängen von der Befriedigung bestimmter Bedürfnisse der Landwirtschaft ab. Ein Unternehmen, wie die Aktien-Maschinenfabrik Kyffhäuserhütte vormals Paul Reuß in Artern stellt z. B. außer andern Maschinen zwei Hauptartikel her, die für die Landwirtschaft wichtig sind, nämlich Milchzentrifugen und Viehfutterdämpfer. Ihr Absatz von Dämpfapparaten für Viehfutter hängt in der gleichen Weise von dem Ausfall der Kartoffelernte ab wie der der Milchzentrifugen von der Futterernte. An diesen Artikeln wurde und wird sehr viel Geld verdient. Neukonstruktionen der Futterdämpfer (ein mit Quetschen kombinierter Apparat) sowie die Ausdehnung des Absatzes nach den westlichen Provinzen erhöhten den Gewinn aus den Futterdämpfern, gute Entrahmungsresulte, sowie die Anpassung der Zentrifugen in ihrer Ausführung an die Gewohnheiten verschiedener Gegenden den Gewinn aus diesem Artikel. Außerordentlich günstige Chancen in dem Absatz von Zentrifugen gestatteten in den Jahren 1902 und 03 sogar Dividendenausschüttungen von 45 und 60%. Temporäre mit schlechten Futterernten und der Einschränkung des Viehstandes zusammenhängende Absatzstockungen führten dann (1904) zur fabrikatorischen Aufnahme weiterer Artikel, sodaß nunmehr das Ergebnis der Kyffhäuserhütte mit bestimmt wird auch von dem Nutzen anderer Fabrikationszweige: zunächst des Gasmotorenbaus, der sehr große Opfer erforderte und 1906 eingestellt wurde, sodaß außer dem Fabrikationsverlust beträchtliche Abschreibungen auf Be-

stände und Werkzeuge nötig wurden, ferner die Herstellung von Dampfmaschinen, deren Bau anfangs ganz unrentabel war und Schornsteinaufsätze, um nur einige zu nennen.

Bei diesen landwirtschaftlichen Maschinenfabriken hat die Mannigfaltigkeit der Produktion nicht unwesentliche Vorzüge. Sie gestattet vor allem einen Absatzausgleich. Als 1897 eine Mißernte in Kartoffeln den Absatz in Kartoffeldämpfern brachlegte, ging diese Hauptspezialität der Maschinenfabrik Ventzki in Graudenz stark zurück und sie war gezwungen, auf Vorrat zu produzieren. Hingegen nahm der Absatz an Pflügen und Ernterechen wesentlich zu, so daß das Manko des geringen Geschäfts in Kartoffeldämpfern zum Teil gedeckt wurde. Auch dafür, daß die landwirtschaftlichen Maschinenfabriken wegen ihrer Beziehung zur Landwirtschaft gewissermaßen aus der industriellen Konjunktur ausgeschaltet werden, bietet die genannte Fabrik einen interessanten Beleg. Bekanntlich ging nach 1900 die industrielle Konjunktur stark zurück. Damals fielen, wie schon bemerkt, auch die Kurse der landwirtschaftlichen Maschinenfabriken, allein nicht infolge der industriellen Depression, denn von dieser hatten sie wegen des Sinkens der Rohmaterialpreise — vergleiche jedoch hierzu die spätere Ausführung über diesen Gegenstand — eher Vorteile, als vielmehr wegen der schlechten Ernte. Der Geschäftsbericht von Ventzki für 1901 bemerkt: trotz der allgemein niedergehenden Konjunktur in der Industrie und der dadurch hervorgerufenen schärferen Konkurrenz und trotz der allgemein schlechten Ernte haben wir den bisher höchsten Umsatz, nämlich den des Jahres 1900 wiederum erreicht.

Zum Teil gehören hierher auch Maschinenfabriken, die in irgend einer Abteilung, wenn auch nicht direkt für die Landwirtschaft maschinelle Hilfsmittel herstellen, so doch durch die ökonomische Situation der Landwirtschaft in ihren Erträgnissen bestimmt werden. Als Beispiel sei das Alexanderwerk A. von der Nahmer in Remscheid angeführt, das u. a. Fleischereimaschinen produziert und dessen Erträgnisse daher durch die Viehpreise mit bestimmt werden. Hohe Viehpreise, wie sie z. B. 1909 und 10 herrschten, schwächten den Absatz dieser Maschinen. In dem Geschäftsbericht von 1908/9 wird folgendes ausgeführt: „Insbesondere hatte unter der Konjunktur unsere Fleischereimaschinenabteilung zu leiden. Die hohen Preise der Schlachttiere, sowie die namentlich in den industriellen Gegenden stark zurückgegangene Kaufkraft der Arbeiterbevölkerung beeinträchtigte den Nutzen für die Fleischer erheblich. Infolgedessen wurden Neuanlagen und Vergrößerungen von Fleischereibetrieben in wesentlich geringerem Umfange als in früheren Jahren vorgenommen. Bei den Haushalt-Fleischhackmaschinen bewirkte die Auflösung der bis Ende 1908 bestehenden Konvention einen gewaltigen Preissturz."

Wie verschieden aber auch im einzelnen die landwirtschaftlichen Maschinenfabriken in ihrer Produktion sich gestalten, ihre Zukunft ist günstig zu beurteilen. Die folgenden Jahre werden, wenn nicht außergewöhnliche Ereignisse eintreten, ein weiteres Ansteigen der Kurse und Dividenden bringen. Denn die Lage der Hauptkonsumenten landwirtschaftlicher Maschinen gestaltet sich in zunehmendem Maße immer günstiger. Der heimische Markt ist durch das Hochschutzzollsystem kaufkräftiger geworden. 1902 wurde der autonome Tarif mit Zollsätzen von M 7.50 pro D.-Ztr. Weizen und M 7.— pro D.-Ztr. Roggen beschlossen (gegen M 5.— von 1891). 1906 trat der Handelsvertragstarif mit den immer noch sehr hohen um M 2.— niedrigern Sätzen in Kraft. Die Bewegung der Getreidepreise ist seit 1896 eine nur in wenigen Jahren unterbrochen nach oben gerichtete. Sie gestaltete sich z. B. für Weizen von 1901—10 folgendermaßen. Es kostete nach den Durchschnittsberechnungen in Berlin guter 755 g schwerer Weizen pro Tonne: 163.6, 163.1, 161,1, 174.4, 174.8, 179.6, 206.3, 211.2, 233.9, 211.5 M. Die wichtigsten Exportländer für landwirtschaftliche Maschinen, vor allem Rußland, profitieren ebenfalls von den gestiegenen Weltmarktpreisen des Getreides, so daß auch hier der Absatz seine steigende Richtung beibehalten dürfte.

In engem Zusammenhang mit den vorher besprochenen landwirtschaftlichen Maschinenfabriken stehen diejenigen Fabriken, welche sich die maschinelle Ausrüstung solcher Betriebe zur Produktionsaufgabe gemacht haben, die wichtige landwirtschaftliche Produkte wie Zuckerrüben, Kartoffeln und Gerste verarbeiten. Wir besprechen zunächst die Maschinenfabriken, die den maschinellen Apparat für *Zuckerfabriken* liefern. Die führende Gesellschaft ist hier die Hallesche Maschinenfabrik und Eisengießerei. Hervorgegangen aus einem von Riedel & Kemnitz Ende der 60 er Jahre gegründeten Privatunternehmen, wurde sie 1872 in eine Aktiengesellschaft verwandelt, indem gleichzeitig die Firma Jung & Must, die eine Eisengießerei betrieb, erworben und auf ihrem Grundstück unter Hinzukauf einiger Äcker ein moderner Fabrikbau errichtet wurde. Das Programm der H. M. & E. war von vornherein der Bau von Zuckerfabriken und der für die Einrichtung derselben erforderlichen Apparate. Hierher gehören z. B. Transportvorrichtungen für Rüben, Rübenwäschen, Elevatoren, Schneidmaschinen, Diffussionsanlagen, Scheide- und Saturationsanlagen, Filterpressen, Verdampfapparate, Vakuums, Sudmaischen, Zentrifugen, Dampfmaschinen, Wasserpumpen, Schlammpumpen, Luftpumpen, Kohlensäurepumpen, Dampfkessel mit Speisepumpen, Kalkofenanlagen usw. Als dann nach dem Krach die große Krise der 1870 er Jahre keinen genügenden Anreiz zum Bau neuer Zuckerfabriken gab, erweiterte die Hallesche Maschinenfabrik, wie später noch näher gezeigt werden soll, ihr Programm.

Der Kurs ihrer Aktien hängt, da der Schwerpunkt des Unternehmens heute wie einst auf der Errichtung von Zuckerfabriken beruht, von den Zuckerpreisen ab. In den Jahren mit hohen

Zuckerpreisen ist der Anreiz zum Bau neuer Fabriken und zum Umbau der alten groß. Infolgedessen drängen sich in solchen Zeiten die Aufträge. Sinken jedoch die Zuckerpreise, wie das in den 1880er Jahren und den ersten Jahren des neuen Jahrhunderts der Fall war, dann laufen die Aufträge auf maschinelle Einrichtungen für Zuckerfabriken nur spärlich ein. Die Spezialisation in der Maschinenindustrie führt — das ist eine allgemeine Regel — zu einer starken Verknüpfung mit der Lage des Abnehmers. Es besteht daher bei solchen spezialisierten Unternehmungen in den Zeiten der Krisis immer die Tendenz, ihren ursprünglichen Rahmen zu erweitern und durch Aufnahme neuer Branchen zu überschreiten.

In den drei großen Zuckerkrisen der letzten 40 Jahre hat die Hallesche Maschinenfabrik zweimal diesen Weg eingeschlagen. Zunächst in der Krise von 1873—1878, wo der Kurs auf 40% (1874) herunterging, nachdem das vorhergehende Jahr die geringste Dividende, die die Gesellschaft je erteilte, gebracht hatte, nämlich $1\frac{1}{4}$%. In dieser Periode, deren Geschäftsstockung freilich nicht mit den Zuckerpreisen, sondern mit dem nach dem Krach darniederliegenden Unternehmungsgeist der Gesamtindustrie in Zusammenhang steht, wird der Bau neuer Maschinen aufgenommen, „die das Absatzgebiet verallgemeinern und von zufälligen Konjunkturen einzelner Industrien unabhängiger machen sollen." (1872) In dem Geschäftsbericht von 1874 heißt es: „Unsere Haupttätigkeit hat in der Einrichtung von Zuckerfabriken mit dem Diffusionsverfahren bestanden . . . Außerdem haben wir andere Zuckerfabrikmaschinen geliefert, sowie Brennereien und Mühlen gebaut und eine nicht unbedeutende Anzahl Aufträge auf Dampfmaschinen, Dampfpumpen, Lokomobilen, Filterpressen und andere Maschinen sowie Wasserheizung für unsere reguläre Kundschaft." Außerdem versuchte die Fabrik den Bau von Bergwerksmaschinen aufzunehmen, ohne jedoch über den Versuch hinauszukommen und ihre Gießerei begann Apparate für Harzdestillation, Pechsiederei, Schmieröl- und Wagenfettfabrikation, Sulphatpfannen und andere zur Herstellung von Soda dienende Apparate zu liefern. Von Fabriken, die damals in der Krisis zusammenbrachen und liquidierten, kaufte sie eine Anzahl Werkzeugmaschinen zu außergewöhnlich billigen Preisen (1875 und 1876).

Die zweite große Krisis fällt in die Zeit von 1885—1888. Die 1884 bereits über 300% im Kurse gestiegenen Aktien erleiden 1887 einen Rückfall bis auf 180%. Die Dividende, die 1884 auf 30% emporgeklommen war, stürzt im folgenden Jahre auf 10% herunter. Daß eine immerhin so hohe Rente herausgewirtschaftet wurde, hängt mit zweierlei zusammen, einmal mit der abermaligen Erweiterung des Fabrikationsprogramms, dann aber mit einem starken Export an Maschinen für die koloniale Rohrzuckerindustrie. An der Hand der Geschäftsberichte läßt sich leicht ein allerdings der kritischen Ergänzung bedürfendes Bild der damaligen Verhältnisse gewinnen. Der schon in der Campagne 1883/1884 sich fühlbar machende Preisrückgang des Zuckers nahm im Laufe des Jahres Dimensionen an, die niemand vorher gesehen hatte. Die Folge war, daß mehrere der von der Halleschen Maschinenfabrik in den letzten Jahren erbauten Zuckerfabriken, obgleich sie sämtlich mit verhältnismäßig hohem Aktienkapital ausgerüstet waren, gegenüber dem Gewinnausfall der letzten Campagne an die Fabrik mit dem Ersuchen um Aufschub der Restzahlung herantraten. In solchen Fällen wurde dann die Forderung durch hypothekarische Eintragung sichergestellt. In der Bilanz von 1884 erschienen 521000 M Hypotheken und außerdem Debitoren in Höhe von 856000 M. Im Anschluß hieran schaute sich nun die Verwaltung der Maschinenfabrik nach weiteren Möglichkeiten einer Erweiterung des Fabrikationsprogramms um. Das ergibt sich aus folgenden Betrachtungen des Geschäftsberichts von 1884. Dort heißt es: Die Zuckerkrisis hat naturgemäß einen vollständigen Stillstand im Bau neuer und in der Vergrößerung bereits bestehender Fabriken im Gefolge, denn auch der in jüngster Zeit wieder etwas gestiegene Preis des Zuckers deckt nicht die Produktionskosten. Es ist deshalb auf irgendwie belangreiche und lohnende Aufträge aus der Zuckerindustrie, die für uns eine lange Reihe von Jahren das fast ausschließliche Absatzgebiet bildeten, für das laufende Jahr (1885) und wahrscheinlich auch für die nächsten Jahre nicht zu rechnen; wir stehen vielmehr einem akuten Mangel an Arbeit für unsere Werkstätten gegenüber. Auf dem Gebiete des allgemeinen Maschinenbaues ist bei der übergroßen Konkurrenz und der von ihr gedrückten Preise, zumal angesichts der auch dort herrschenden Geschäftsstille, Aussicht auf reichliche und lohnende Arbeit für uns nicht zu finden. Wir sind daher angewiesen, unsere Bemühungen auf die Aufnahme neuer Spezialitäten in den Bereich unserer Tätigkeit zu richten. Solche Spezialitäten glauben wir gefunden zu haben. Wir haben den Mühlenbau, speziell den Bau von neuen Müllereimaschinen, Walzenstühlen, Sichtmaschinen usw. als besondere Branche in unser Geschäft eingeführt. Wir haben ferner das Ausführungsrecht für große einzylindrige und Compounddampfmaschinen mit Präzisionssteuerung nach dem bewährten Proellschen Patent erworben. Wir bauen Dampfmaschinen zur Erzeugung von elektrischem Licht mit patentierter regulierender Expansion und Eis- und Kälteerzeugungsmaschinen eigener neuer Konstruktion. Wir sind im Begriff, mit einem neuen patentierten Petroleummotor für das Kleingewerbe an den Markt zu treten. Wir haben endlich für den größten Teil Deutschlands das ausschließliche Recht des Baues der feuerlosen Natron-Lokomotiven und anderer Natrondampfmaschinen und -Kessel nach der neuesten epochemachenden Honigmannschen Erfindung von dem Patentinhaber erworben.

Wir versprechen uns von diesen neuen Spezialitäten, sobald die Schwierigkeiten der Einführung

überwunden sein werden, lebhafte und gewinnreiche Beschäftigung und hoffen, daß sie uns den Ausfall der großen Aufträge aus der Zuckerbranche allmählich verschmerzen lassen werden.

Diese Übergänge vollzogen sich ohne große Umänderungen im Innern. Dieselben Werkzeugmaschinen wurden weiter verwendet, gleichgültig, ob Zucker- oder Dampfmaschinen das Objekt der Herstellung waren. Nur als die Fabrik zum Mühlenbau überging, bemerkt der Bericht von 1885, mußten einige kostspielige Spezialmaschinen angeschafft werden; hingegen konnten die Petroleummotore und Natronlokomotiven, die Eis- und Kälteerzeugungsmaschinen, so weit sie in ihren Teilen die Behandlung durch Werkzeugmaschinen erfordern, mit denselben Werkzeugmaschinen hergestellt werden.

Allein die meisten an die Durchführung dieser Zusatzfabrikation geknüpften Erwartungen sollten sich nicht erfüllen. Der Mühlenbau lag der Fabrikationsrichtung der Halleschen Maschinenfabrik nicht nahe genug. Er wurde aufgenommen, weil sich nach dem Zusammenbruch einer Spezialfirma Gelegenheit bot, deren Kundenkreis, sowie den Leiter dieser Branche zu übernehmen. Aber bald stellte sich, nachdem der Mühlenbau jahrelang und auch nicht ohne Gewinn betrieben war, heraus, daß man zu großen Erfolgen nur durch Spezialisation kommen kann. Das hatten Seck, Luther, Amme, Giesecke und Konegen voraus. So kam es, daß mit dem Eintritte besserer Verhältnisse im Bau von Zuckerrübenfabriken dieser den Mühlenbau vollständig verdrängte. „Zum Bau ganz großer Mühlenanlagen", schreibt Direktor Roediger, „hätten wir uns mehr spezialisieren müssen und die kleineren Geschäfte im Mühlenbau müssen leider bei einem wenig potenten Kundenkreis gesucht werden." Auch im Dampfmaschinenbau kam es anders. Die einzylindrigen und Kompound-Dampfmaschinen mit Proellscher Präzisionssteuerung wurden bald überholt durch die Präzisionssteuerung der Elsner Patente. Auch der Bau von Petroleummotoren konnte sich nicht halten. Zwar wurde er ungefähr 10 Jahre hindurch betrieben, aber die Konkurrenz war groß und die Preise wenig lohnend. Der Übergang zur Herstellung von Sauggasmotoren konnte nichts mehr retten, so daß auch diese aufgegeben wurden. Der Bau von Natronlokomotiven war von vornherein ein totgebornes Kind und brachte der Gesellschaft erhebliche Verluste. Die Ursache hierfür lag daran, daß Ätznatron, welches bei dem Betrieb dieser Lokomotiven zur Dampferzeugung die Hauptrolle spielt, ein Agens darstellt, dem sich auf die Dauer kein Material gewachsen zeigte.

Ein zweites Mittel um die Krise zu überwinden, war die Ausdehnung der Geschäftsbeziehungen auf die koloniale Zuckerindustrie. Diese Ausdehnung brachte außerdem noch einen erheblichen wirtschaftlichen Vorteil mit sich. Von jeher litten die für die Zuckerindustrie arbeitenden Fabriken unter dem Saisoncharakter der Produktion. Bis zum Beginn der Campagne in Europa waren sie fieberhaft beschäftigt und dann folgte eine Ruhepause von einigen Monaten. Dieses Übel, an dem früher die Maschinenfabriken für die Zuckerfabrikation litten, so lange es sich bei ihnen nur um Rübenzuckerfabrikationsmaschinerien handelte, wurde nun durch die Ausdehnung auf die koloniale Zuckerindustrie behoben. Dazu kam der Nutzen, den einige nicht mit der Zuckerfabrikation in Zusammenhang stehende Zweige abwarfen. Für 1887 heißt es: „Neben der Rübenzuckerfabrikation hat im vergangenen Jahre die Zuckerrohrverarbeitung der überseeischen Länder eine weiter steigende Bedeutung für uns gewonnen. Die Spritbranche brachte uns umfangreiche Aufträge, vorzugsweise aus dem Auslande. Die Mühlenindustrie mit dem Bau von Turbinen[1]) und eisernen Wasserrädern, die Eis- und Kühlmaschinen und die Petroleummotore für das Kleingewerbe, für Wasserversorgung und Molkereien vermehren unseren Absatz im Auslande in erfreulicher Weise."

Als dann später nach Überwindung der Zuckerkrisis der heimische Zucker wieder höhere Preise erlangte und die Baulust für Zuckerfabriken zunahm, bleibt das alte Programm mit seinen Erweiterungen aufrecht erhalten. Nur hinsichtlich der Ausführung vollzieht sich eine Arbeitsteilung. Im Sommer werden Umbauten und Einrichtungen heimischer Zuckerfabriken vorgenommen, im Winter und Frühjahr aber Maschinen und Apparate für den Export in die Rohrzuckergebiete hergestellt.

1889 beginnt eine glänzende Zeit für das Unternehmen, die die Kursentwicklung wiederspiegelt. Zahlreiche Bestellungen aus der Mühlenindustrie und für Brauereieinrichtungen, Bestellungen auf Feinspritapparate für Spiritusraffinerien und andere Destillierapparate, besonders für Frankreich, tragen zur Erzielung des guten Nutzens bei, den die Jahre 1889—92 abwerfen. In jene Zeit fällt auch die Einführung der Gewinnbeteiligung an die Arbeiter (1890), durch die sich das Werk einen ausgezeichneten Arbeiterstamm heranzog und erhielt — eine Einrichtung freilich, deren Wert für das Werk nicht in derselben Weise bestritten ist, wie der für die Arbeiter.

Die letzte Krisis in der Zuckerindustrie fällt in die Jahre 1901—03, kommt aber bei der Halleschen Maschinenfabrik infolge der Nachwirkung der vorhergehenden günstigen Zeit in Kurs und Dividenden erst 1902 zum Ausdruck. In diesem Jahre trat der „Vertrag über die Behandlung des Zuckers" in Kraft, der in Brüssel zwischen einer Reihe von Staaten, zu denen auch das deutsche Reich gehörte, abgeschlossen worden war. Diese Brüsseler Konvention schaffte die Ausfuhrprämien auf Zucker ab, die bisher zu einer hypertrophischen Entwicklung des deutschen Zucker-

[1]) Diese Bemerkung im Geschäftsbericht entspricht nicht den Tatsachen. Die H. M. E. hat niemals selbst Turbinen hergestellt, sondern sie im Bedarfsfalle von Spezialfabriken bezogen.

rübenbaus und der deutschen Zuckerfabrikation geführt hatte, schuf gleiche Wettbewerbsbedingungen für den Zucker der verschiedenen Länder und beseitigte damit den Zustand, daß das Inland teuren und das Ausland billigen Zucker hatte.

Wie wirkte dieses einschneidende Ereignis auf die als Lieferanten der Zuckerfabriken in Betracht kommenden Maschinenfabriken? Schon die Beschlüsse der Brüsseler Zuckerkonferenz (1901) erzeugten in den Kreisen der Zuckerindustrie ein Gefühl der Unsicherheit, so daß sie sich von Bestellungen an die Maschinenfabriken fast ganz zurückhielten. So klagt z. B. Grevenbroich (1902): „Bestellungen von irgend welcher Bedeutung waren deshalb auch für die Zuckerindustrie das ganze Jahr hindurch trotz aller Anstrengung nicht zu bekommen." Die Brüsseler Konvention ist also die wesentliche Ursache der damaligen Krisis gewesen. Auch bei der gut fundierten Halleschen Maschinenfabrik übten die Beschlüsse bereits 1901 ihre Rückwirkung auf den Maschinenbau aus. Der Geschäftsbericht dieses Jahres bemerkt: Die Zuckerfabriken, unsere hauptsächlichen Abnehmer, leiden zur Zeit unter einer schweren Krisis, hervorgerufen durch einen noch nie dagewesenen Tiefstand der Zuckerpreise." Die Folge war starke Zurückhaltung in Bezug auf Neuanschaffungen. Um diesen Mangel auszugleichen, wurde nun der Bau von Eis- und Kühlmaschinen, der bereits 1885 aufgenommen war, stark forciert, bis 1904 dann eine erhebliche Steigerung der Zuckerpreise eintrat und im folgenden Jahre auch große Aufträge aus den Kolonien eingingen.

Die bisherigen Ausführungen enthalten den Schlüssel für das Verständnis der Kursbewegung der Aktien der Halleschen Maschinenfabrik. Ihre Dividende ergibt sich freilich nicht bloß aus dem Maschinengeschäft, sondern wird gestützt durch die Zinsen, die ein beträchtlicher, wenn auch durch den Kursrückgang in Anleihen stark entwerteter Besitz an Staatspapieren abwirft. Dieser Besitz hängt mit Folgendem zusammen. Seinerzeit bot sich in Deutschland viel Gelegenheit, Zuckerfabriken zu bauen, da die Landwirte über die nötigen Rüben verfügten. Vielfach mangelte es aber an dem zum Bau der Fabrik nötigen Kapital. Die Hallesche Maschinenfabrik kam damals den Leuten dadurch zu Hülfe, daß sie die Anteile dieser Landwirte, wenn nur einer für alle und alle für einen bürgten und sich einige potente Persönlichkeiten unter den Aktionären befanden, belieh. Die Gesellschaft brauchte für diesen Zweck größere flüssige Mittel. In dem Maße, wie diese Mittel ihr zurückflossen und in dem Maße, wie die Möglichkeit abnahm, solche Zuckerfabriken zu bauen, sammelten sich diese Kapitalien bei der Gesellschaft an und wurden nun in Staatspapieren angelegt. Ein Teil der Dividende, welche die Hallesche Maschinenfabrik ihren Aktionären jährlich bezahlt, ist auf den Ertrag dieser Papiere zurückzuführen, welche schon seit Jahrzehnten in ihrem Portefeuille liegen. — Dieser Besitz belief sich seinerzeit fast auf $1^1/_2$ Million M, war also fast so groß wie das jetzige und seinerzeit ebenso groß wie das frühere Aktienkapital.

Während die Aktien der Halleschen Maschinenfabrik zu den Standardpapieren gehören, die infolge ihrer glänzenden Kursentwicklung und ihrer überdurchschnittlichen Rente eine besondere Stellung auf dem Wertpapiermarkt einnehmen, ist das bei den Papieren anderer Maschinenfabriken, die dieselbe Spezialität pflegen, nicht der Fall. Die Sangerhäuser Maschinenfabrik betreibt außer dem Bau von Maschinen für die Zuckerindustrie vor allem den Bau kompletter Einrichtungen für landwirtschaftliche Spiritusraffinerien als Spezialität. Die Kursentwicklung ihrer Aktien läßt sich erst von 1895 an verfolgen, weil erst in diesem Jahre die Einführung an der Berliner Börse erfolgte. Jedoch zeigt die Entwicklung der Dividende resp. der kapitalisierten Ertragswerte, welche großen Schwankungen das Unternehmen seit 1873 durchgemacht hat. Das hohe Ertragsniveau steht in Zusammenhang mit der Exportprämienwirtschaft, auf der in der Vergangenheit die Rentabilität des Zuckerrübenbaues in erster Linie beruhte. Auch hier zeigt die Krisis der 1880er Jahre einen Dividendenrückgang von 30% (1883/1884) auf 9% (1885/1886/1887). In dem Jahre der Einführung ihrer Aktien an der Berliner Börse 1895 errichtete die Sangerhäuser Maschinenfabrik eine Maschinenfabrik und Eisengießerei in Budapest. Diese Etablierung fiel in eine kritische Periode der ungarischen Zuckerindustrie. An dem gleichen Platz gründete sie, um ihre Schweizer Mühlenpatente für Österreich-Ungarn auszubeuten, eine Mühlenindustrie-Aktiengesellschaft. Diese beiden Unternehmungen im Ausland haben die Entwicklung der Gesellschaft lange Zeit ungünstig beeinflußt, bis endlich um die Mitte des letzten Jahrzehntes der politische Umschwung in Ungarn eintrat und durch das Koalitionsministerium große Staatsaufträge eine Besserung brachten. 1910 wurde der Besitz an Aktien der Ungarischen Sangerhäuser Maschinenfabrik verkauft.

Der Bau von Zuckerfabriken bringt es mit sich, daß die ihn ausführenden Maschinenfabriken häufig finanziell beteiligt bleiben. Diese Praxis birgt namentlich im Auslande große Risiken in sich. 1907/1908 konnte die Sangerhäuser Maschinenfabrik keine Dividende zahlen, weil sie große Abschreibungen auf die seit 1904 zur Rettung ihrer hypothekarischen Forderungen übernommene, später verkaufte russische Zuckerfabrik Rybnitza machen mußte.

Eine andere Maschinenfabrik, deren Tätigkeit sich in noch umfangreicherem Maße auf den Bau ausländischer Zuckerfabriken erstreckt, ist Grevenbroich. 1898 bemerkt der Geschäftsbericht, daß die Abteilung für Zuckerindustrie fast nur fürs Ausland beschäftigt sei, namentlich für Rußland, Rumänien, Italien, Spanien, Argentinien, Japan und die Vereinigten Staaten. In dem letztgenannten Lande regten vor allem die Zollverhältnisse, die wir an anderer Stelle behandeln, den Bau von

Rübenzuckerfabriken gewaltig an. Im Zusammenhang damit errichtete die Gesellschaft in New York ein Filialbüro.

Die Kursbewegung der seit 1896 in Berlin notierenden Aktien war im Zusammenhang mit dem lebhaften Auslandsgeschäft im Anfang eine günstige. Der höchste Kurs von 1898 (189,50%) ist aber bisher nicht wieder erreicht worden. Große Verluste im Auslandsgeschäft wurden die Ursache dividendenloser Jahre. 1902—1909 erhielten die Aktionäre nichts und die Kurse sanken unter Pari und erreichten 1907 mit 58% ihren tiefsten Punkt. Zu diesem Resultat verketteten sich verschiedene Umstände: Die Wirkung, die die Zuckerkrise von 1901—1903 ausübte, ist schon an anderer Stelle erwähnt. Dazu kam der scharfe Wettbewerb im Dampfmaschinenbau, der die Produktion der Gesellschaft an Dampfmaschinen, Pumpen und Kondensatoren verlustbringend gestaltete. Die ungünstigen Ergebnisse sind aber, wie schon angedeutet, hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß 1902 und 1904 ausländische Forderungen nicht bezahlt wurden — ein Ausfall, der aus den Ergebnissen der folgenden Jahre allmählich gedeckt wurde.

Um aus ihrer ungünstigen Lage herauszukommen, ging die Maschinenfabrik Grevenbroich 1908 zur Herstellung in Deutschland noch nicht gebauter emaillierter Tanks für Brauereien über. Dieselben wurden bisher aus dem Auslande importiert. In dem Geschäftsbericht des letztgenannten Jahres wird jedoch die Herstellung dieser die Interessen der Maschinenfabrik mit denen der Brauereien in Verbindung bringenden Produktionsmittel nicht darauf zurückgeführt, neben der Fabrikation von Zuckermaschinen die Herstellung lohnender Fabrikate aufzunehmen, sondern auf eine betriebstechnische in dem Saisoncharakter der bisherigen Beschäftigung ruhende Erscheinung. „Wir sind", schreibt die Verwaltung (1908) „bisher hauptsächlich in der Zuckerindustrie beschäftigt gewesen. Da dies im wesentlichen Saisonarbeiten sind, die zu bestimmten Terminen abgeliefert werden müssen, so ergeben sich hieraus für die allgemeine Beschäftigung der Werkstätten häufig Unregelmäßigkeiten, welche auch durch den Bau von Dampfmaschinen, Pumpen und Kondensatoren noch nicht ausgeglichen wurden. Hierbei sind wir auf dem Lande nicht, wie in der großen Stadt, imstande, unsere Arbeiterzahl immer mit dem jeweiligen Geschäftsgrade der Werkstätten in Einklang zu bringen. Wir haben deshalb, um einen besseren Ausgleich herbeizuführen, neue Fabrikationszweige aufgenommen." Jedoch machte die Fabrik mit den emallierten Gär- und Lagerbottichen, die sie seitdem in einem neu errichteten Schweiß- und Emaillierwerk herstellt, zunächst noch keine größeren Geschäfte, da die bei der Reichsfinanzreform des Jahres 1909 stark erhöhte Brausteuer eine große Zurückhaltung der Bierbrauereien mit Bestellungen auf die allerdings außerordentlich zweckmäßigen Tanks zur Folge hatte. Mit dieser Erweiterung seiner Produktionsbasis hat das Unternehmen die Peripherie seines ursprünglichen Interessengebietes überschritten. Es ist jetzt vom allgemeinen Maschinenbau abgesehen, mit der Konjunktur zweier Industriezweige verflochten: Der Zucker- und der Brauereiindustrie. Der Geschäftsgang dieser beiden Industrien ist daher für die Kursbewegung von Grevenbroich, wenn man von anderen absieht[1]), von bestimmenden Einfluß.

Ebenfalls einem landwirtschaftlichen Nebengewerbe nahe steht die Maschinenbauanstalt, Eisengießerei und Dampfkesselfabrik von H. Paucksch in Landsberg a. d. Warte. Die älteste Spezialität dieses Werkes ist der Bau von Brennereien. Der Kurs ihrer Aktien steht in Zusammenhang mit der Zahl der neu zu errichtenden Brennereibetriebe. Diese Zahl hängt mit der Branntweinsteuergesetzgebung zusammen. Nach dem Reichsbranntweingesetz von 1887 und seiner Novelle ist der Branntwein in niedriger und höher zu versteuernden geschieden. Nach Maßgabe der Zahl der Bevölkerung wurden damals pro Kopf 4,5 l reinen Alkohols festgesetzt und den einzelnen Brennereien prozentual zuerteilt. Diese Zuerteilung erhielt den Namen „Kontingent". Es handelt sich dabei nicht etwa um eine Begrenzung der Spiritusproduktion, sondern nur um eine aus steuerlichen Gründen getroffene Festsetzung eines von jeder Brauerei niedriger zu versteuernden Quantums. Die Neuverteilung des Kontingents findet nach dem Gesetz vom 24. Mai 1895 alle fünf Jahre statt. Infolgedessen gelang nur alle fünf Jahre eine größere Anzahl neuer Brennereibauten zur Ausführung, während in den vier dazwischenliegenden Jahren außer Ergänzungen und Umbauten nur vereinzelte Neubauten erstehen. Aus diesem Grunde wiederholt sich für die Brennereieinrichtungen liefernden Maschinenfabriken eigentlich nur zweimal im Laufe eines Dezenniums die günstige Konjunktur. Nur alle fünf Jahre bekommen sie größere Aufträge.

Die günstige Entwicklung der Maschinenfabrik Paucksch in den Jahren 1895 und 1896 steht mit solchen Aufträgen auf Brennereibauten in Zusammenhang. So wurden z. B. bis 1. Oktober 1895 in der kurzen Zeit von 5 Monaten noch 12 Brennereibauten fertiggestellt, die vor Ende September 1896 zur Kontingentierung zugelassen werden wollten. Für 1897/98 brachte das Kontingentierungsjahr in der Brennereibranche dem Werke die große Zahl von 32 Aufträgen auf Neubauten.

Die Steigerung der Kurse in der erwähnten Zeit hängt aber noch mit einer zweiten Tatsache zusammen: der Ausnutzung einer vorübergehenden Auslandskonjunktur. Bekanntlich hat Rußland sehr hohe Eingangszölle auf Fabrikate der Maschinenindustrie. Dieselben machen z. B. für Kessel ca. 75% des Wertes aus, so daß sich ein Export nicht lohnt. Bei Brennereianlagen beträgt

[1]) U. a. von der Fabrikation von Kriegsmaterial, die aufgenommen wurde, nachdem der technische Direktor des Eisenwerkes Thale in die Direktion von Grevenbroich eingetreten war.

der Zoll $66^2/_3$ [1]). Trotzdem exportierte 1894—1896 Paucksch nicht unerheblich nach Rußland. Dieser Export aber war veranlaßt durch die Veränderungen in der russischen Branntweingesetzgebung. In Rußland war ein Gesetz erlassen worden, wonach der zu Trinkzwecken produzierte Schnaps nur in gereinigtem Zustande in den Handel kommen darf. Infolgedessen wurde die Erbauung großer Rektifikationsanlagen erforderlich. Die russische Maschinenindustrie konnte die Bestellungen auf die erforderlichen Mengen maschineller Einrichtungen allein nicht bewältigen und so floß ein großer Teil der Aufträge nach Deutschland. Hierbei kamen natürlich diejenigen Firmen in Betracht, die wie die Maschinenbauanstalt Paucksch schon Verbindungen mit Rußland unterhielten und Spezialmaschinen für den genannten Zweck herstellten. Aber bald hörte diese vorübergehende Exportkonjunktur auf und damit auch die Ausfuhr nach Rußland.

Mit welchen Schwierigkeiten der Export bei diesem Unternehmen zu kämpfen hatte, zeigt die Null-Dividende des Jahres 1890/91, die Nichtnotierung der Aktien im Jahre 1891 und der Rückgang im Kurse auf 45,50% 1893, ein Niveau, über das sich der Kurs das letzte Jahrzehnt von 1902—1911 nur wenig erhoben hat.

Diese Entwicklung ist veranlaßt durch die ungünstigen innern und äußern Verhältnisse des Unternehmens. Verluste im Export spielen dabei eine nicht unwesentliche Rolle. Riskante Geschäfte im Auslande mußten die fehlenden Aufträge im Inlande ersetzen. Die Firma hatte sich nach den jungfräulichen südamerikanischen Staaten gewagt, in denen der schlechte Geldstand oder die unsicheren politischen Verhältnisse oder beides zusammen (Brasilien) die Unternehmungslust in hohem Maße lahmlegten. Über die anderen Absatzquellen bemerkt der Bericht von 1891/2: Wir haben noch alte Absatzgebiete in Rußland, Portugal, Spanien und Österreich, wovon allerdings Rußland seit Bestehen des jetzigen Zolls auf Maschinen aus der Reihe der regelmäßigen Abnehmer ausgeschieden ist. In Portugal verhindern die schlechten Geldverhältnisse ein lebhafteres Geschäft. In Österreich und zwar vorzugsweise in Galizien und Ungarn verfügt jedoch die Gesellschaft über ein gutes Absatzfeld für Brennereibauten.

1898 erfolgte die Ausgabe von 1 Million $4^1/_2$% iger Vorzugsaktien zum Zwecke der Errichtung einer Zweigniederlassung in Budapest sowie der Aufnahme neuer Produktionen u. a. des Dieselmotors. Gegen Zahlung von 50000 M und Leistung einer Taxe erwarb die Gesellschaft von den Inhabern des Patents das Recht zum Bau von Dieselmotoren von 20—100 P. S. Die schwierige Lage des Schiffs- und Landdampfmaschinenbaus, der ebenfalls von der Gesellschaft betrieben wird, war der wichtigste Grund für die Aufnahme der Fabrikation von Gasmotoren, über deren Konkurrenz sie schon 1890 klagte. Dazu kam 1902 die Anfertigung von Apparaten zur Kartoffeltrocknung, deren Einführung die geringe Ernte dieses Jahres und die hohen Kartoffelpreise wenig freundlich begrüßten.

Die Maschinenbauanstalt, Eisengießerei und Dampfkesselfabrik H. Paucksch, die in der Hauptsache Brennereibauten, Kessel, Landdampfmaschinen und Schiffsdampfmaschinen, Gasmotore, Turbinen, Transmissionen und — Kartoffeltrocknungsapparate baut, gehört zu den wenig rentierenden Maschinenfabriken. Der Kurs ihrer Aktien bewegt sich seit Jahren unter pari. Seit der 1889 erfolgten Einführung an der Berliner Börse wurde zehn Jahre hindurch mit kurzen Unterbrechungen keine Dividende an die Aktionäre verteilt. Ob hieran die 1912 in Aussicht genommene Sanierung eine Änderung herbeiführen wird, dürfte im Wesentlichen von den Opfern abhängen, die die Aktionäre zu bringen bereit sind.

[1]) Auch die Verträge von 1906 haben keine Erleichterung gebracht. Der Einfuhrzoll beträgt pro Pud für landwirtschaftliche Maschinen 0,75 Rubel, für Maschinen und Apparate aus Gußeisen 2,10 R. Für Gas- und Petroleummotore, Dampfmaschinen, Lokomobilen, Nähmaschinen, Holzbearbeitungsmaschinen 3,20 R, für Maschinen zur Metallbearbeitung 4,20 R, für Maschinen jeder Art aus Kupfer 8 R. (Siehe: Die Handelsverträge des Deutschen Reichs. Herausgegeben im Reichsamt des Innern, Berlin 1906, S. 865.)

Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes.

Von R. Schigut, Wien.

Treue Schilderungen solcher Zweige des Geschäftslebens, die von allgemeinem Interesse sind, haben einerseits den Zweck, den Männern der Praxis Anregungen zum Vergleichen und Gedankenaustauschen zu bieten, andererseits dienen sie dazu um den Männern der Feder tiefe Einblicke in die realen Vorgänge des Geschäftslebens zu verschaffen, wodurch diese in die Lage versetzt werden, die vorhandenen Lücken erkennen, veraltete Einrichtungen aufdecken und auf Arbeitsersparnis-Möglichkeiten hinweisen zu können.

In vorliegender Schilderung wird der Theoretiker dieser Mühe enthoben. Die Beschreibung des Bankbriefumlaufes ist nämlich der praktischen Organisation einer österreichischen Großbank entnommen, doch sind von mir schon die Lücken ausgefüllt und veraltete Einrichtungen durch moderne ersetzt[1]); auch wurde auf Zeit- und Arbeitsersparnisse Rücksicht genommen. Es wird ein klarer Überblick über den Betrieb geboten, dessen Teile nicht organisch gewachsen, sondern in jähen, nur durch die Notwendigkeit gebieterisch aufgezwungenen Veränderungen oder durch Geschäftsvergrößerungen entstanden sind. Nachfolgende Ausführungen schildern also eine nach Möglichkeit organisch ausgebaute, rationelle Brief-, Kopien- und Postwertsachen-Zirkulation im modernen Großbankbetriebe.

[1]) Eine Beschränkung auf die Beschreibung der reinen Tatsachen wäre vielleicht empfehlenswerter gewesen. D. R.

In den Geldinstituten laufen täglich gewaltige Mengen von Briefen, eingeschriebenen Sendungen, Geldbriefen, Postanweisungen, Dokumentensendungen, Effektenpaketen, Wechseleinreichungen, Drucksachen und Poststücken aller Art ein und aus. Bei dem Betrieb, dessen Beschreibung hier geboten wird, ist z. B. die Tagesdurchschnittsziffer sowohl beim Einlaufe als auch bei der Absendung ungefähr 4000 Poststücke.

Es sollen hier nun die vielfältigen Manipulationen geschildert werden, denen einerseits:

Ein Brief vom Einlangen in das Postbüro der empfangenden Bank bis zur Aufbewahrung in der Registratur und andererseits:

Ein Bankbrief vom Zeitpunkte der Abfassung durch den Bankkorrespondenten an bis zur Übergabe an den Postbeamten des abrollenden Eisenbahnwaggons unterworfen ist. Daran anschließend wird eine Übersicht des Weges der bei der absendenden Bank zurückbleibenden Briefkopien von der Kopiermaschine an bis zu der 10 Jahre später erfolgenden Vernichtung durch die Stampfmaschine im Archiv geboten. Den Schluß bildet die Auseinandersetzung der Manipulationen mit den einlaufenden Wertpoststücken bis zu deren endgültiger Verwahrung in den Kassen des Institutes oder deren Wiederversendung. Um das Bild anschaulicher zu machen, sollen die wichtigsten in diesem Umlaufe berührten Bankabteilungen ganz knapp skizziert werden.

Gruppierung:

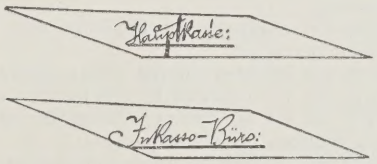
Umlauf der einlangenden Briefe
„ „ ausgehenden Briefe
„ „ zurückbleibenden Briefabschriften und
„ „ ankommenden Postwertsachen

Umlauf der einlangenden Briefe.

Kurzer Überblick über den chronologischen Weg eines normalen, in der Bank einlangenden Briefes: Post-Übernahme, Kassen, Korrespondenz-Prokuristen, Sonderabteilungen, Rechnungsbüros, Korrespondenten, Prokuristen, Verteilungsdiener, Salda-Konti, Kontrollbüros, Prima-Nota, Nachrechner-Abteilungen, Registratur.

In der Übernahms-Abteilung des Postbüros zentralisiert sich die Übernahme aller Poststücke. Um $^3/_4$7 Uhr morgens wird täglich die erste Post aus dem Postfach der Bank im Hauptpostamte durch einen Diener abgeholt. Je zwei Beamte des Postbüros haben abwechselnd Frühdienst. Um 7 Uhr werden die ersten Briefe durch Diener unter der Überwachung der diensthabenden Beamten auf langen Posttischen durch Kuvertöffner-Maschinen aufgeschnitten und aufeinandergehäuft. Die Beamten überfliegen den Inhalt der Briefe und scheiden jene aus, die Aufträge enthalten. Den Inhalt nur der wichtigsten Auftragsbriefe (Dispositionen zum Erlegen, Zahlen, Überweisen von großen Summen, Ausfolgen, Absenden, Abliefern von bedeutenderen Effektenposten usw.) diktiert später der Prokurist (Vorstand der Postabteilung) in Schlagworten einem Maschinenschreiber, der mittels Durchschlagverfahrens Kopien anfertigt, durch welche die Direktoren von dem Hauptinhalte der Post in Kenntnis gesetzt werden. Je ein solcher Durchschlag wird auch der auf die einzelnen Börsen-Disponenten und Korrespondenz-Prokuristen entfallenden Postbeigegeben. Dadurch ist jeder Gruppenleiter gleichzeitig mit dem Empfang seiner eigenen Post instand gesetzt zu beurteilen, was für wichtigere Korrespondenz der Tag überhaupt gebracht hat und welche Briefe ihm von den anderen Abteilungen im Laufe des Tages noch zukommen werden. Diese Postauszüge dienen den Gruppenleitern auch als Kontrolle und verringern ihre Vormerkungen. (Abends streicht nämlich jeder Prokurist die erledigten wichtigeren Briefe nach den Postauszügen ab.) Diese Postauszüge sind zur Übersicht, an welche Abteilung der Brief, bzw. die Beilage zum Vermerken, bzw. Signieren gesendet wurde, in Rubriken eingeteilt (s. unten).

Bei Briefen, die mehrere Kassen oder Sonderabteilungen betreffen, wird am linken Briefrande bei jedem Passus der Stempel jener Abteilung aufgedrückt, die diese Stelle betrifft. Zu diesem Stempel haben dann die Übernahms-Beamten der betreffenden Kassen ihr Handzeichen zu setzen. Gleichzeitig dienen diese Stampiglien als Ausruf-Zeichen für den Korrespondenten:



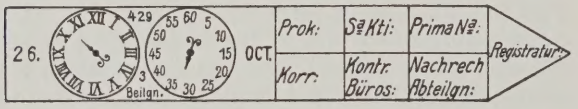
Beilagen werden dem Briefe durch Klammern angeheftet. An kleine Poststücke wird zum Schutze das Kuvert selbst angeklemmt. Alle Beilagen wer-

Beispiel eines Postauszuges.

Firma:	Ort:	beauftragt:	sendet:	trassiert:	akkredit:	offeriert:	rekl.:	weitergeleitet an:
J. Stein	Prag		Retoure K 8000.—					Retouren-Abteilung
A. Marx	Wien						Kto.-Korr.	Sa.-Konto
N. Grub	Graz	Eff. Kauf K 20000 Rente						Börsen-Büro
R. Wall usw.	Wien				L. Freund K 65000.—			Akkreditgs.-Büro

den mit Nummern versehen und deren Anzahl im Raume des Uhrstempels (Skizze tiefer) auf dem Briefe vermerkt. (Die Kuverts werden gesammelt und jeden Tag in eine Schleife gebunden, dann drei Monate im Archiv aufbewahrt und nach dieser Frist eingestampft.) In Intervallen von ca. zwei Stunden erfolgt dann die weitere Zufuhr von Poststücken durch die Bankdiener und Briefträger den ganzen Tag hindurch. Alles muß sofort aufgearbeitet werden. (Unerledigt bleibt nur die um 6 Uhr abends eintreffende Abendpost; deren Briefe sperrt der Vorstand des Postbüros in die eiserne Portokasse und nimmt sie erst nächsten Morgen zur Bearbeitung vor.)

Alle Briefe werden mit der Uhrstampiglie versehen, die alle Stadien der allgemeinen Briefzirkulation registriert und alle Briefe fortlaufend numeriert. Nachstehend Skizze:



Dadurch wird vermieden, daß der Brief durch viele Buchungs- und Erledigungszeichen unleserlich gemacht wird. Geldbriefe, Effektenpakete, Münzensäcke usw. übernimmt ausschließlich der Vorstand des Postbüros (Prokurist) und läßt sie uneröffnet mit Ablieferungs-Büchern in verschlossenen Kassetten durch Fahrstuhl in die Kassen befördern, wo die Kassierer die Übernahme zu bestätigen haben. Das Öffnen der rekommandierten Briefe besorgt der Prokurist selbst. Alle geleerten Umschläge werden separat gelegt und von Dienern einer Nachlese unterzogen. Sowohl eingeschriebene als einfache Briefe sind nach Inhalt zu sortieren:

a) Briefe mit Schecks auf Wien, Banknoten, Briefmarken für die Hauptkassen.

b) Briefe mit fremdem Geld in Noten und Marken für die Valutenkasse.

c) Briefe mit skadenzierten Rimessen und Devisen für die Rimessenübernahme.

d) Briefe mit Effekten für die Effektenübernahme.

e) Briefe mit Dokumenten für die Remboursabteilung.

f) Briefe mit bei der Anstalt selbst zahlbaren Kupons und gezogenen Effekten für die Liquidatur.

g) Briefe mit anderen Kupons und gezogenen Effekten für die Kuponskassen:

Kuponkasse 1 für die Kupons und verl. Effekten des Nostro-Bestandes und der Kunden-Depots;

Kuponkasse 2 für die Kupons und verl. Effekten, die von Zweiganstalten und Konzernbanken einlangen;

Kuponkasse 3 für die Kupons und verl. Effekten, die von Kommittenten einlangen.

h) Briefe mit Wechselretouren für die Wechselretouren-Abteilung.

i) Briefe ohne Beilagen für die Korrespondenz.

Für jede dieser Abteilungen besteht ein Ablieferungsbuch mit Durchschreibblättern, in das die Tagesbriefe mit ihren Wertbeilagen eingetragen werden (s. nächste Spalte oben).

Die Diener des Postbüros tragen nun diese Ablieferungsbücher mit den eingelaufenen Briefen und deren Wertinhalt in versperrten, großen Leder-

Postübernahme liefert an:
..... Briefe u. z.
..... Beilagen u. z. Eingelangt von:
Datum: Bestätg. des Kassierers:

taschen, zu denen nur der betreffende Kassierer den zweiten Schlüssel hat, zu den verschiedenen Abteilungen. Die Kassierer reißen in den Büchern die perforierten Ablieferungs-Anzeigen heraus und bestätigen die Übernahme auf der im Buche zurückbleibenden Blaukopie. Außerdem ist auf den betreffenden Briefen von den Kassenvorständen in den Raum des früher erwähnten Abteilungs-Stempels ihr Handzeichen als Beweis der Übernahme für den Korrespondenten zu setzen.

Im Postverkehre der Zweiganstalten mit der Zentrale, ferner im Verkehr der Banken untereinander wird die Praxis geübt, den Briefen stets nach Materien gesonderte Begleitlisten über alle Wertbeilagen beizuschließen. Auch viele große Handelsfirmen haben sich dieser Übung angeschlossen. Die anderen Kommittenten und Korrespondenten des Instituts werden von Fall zu Fall immer wieder aufgefordert, Wertbeilagen nie im Briefe selbst, sondern auf beizulegenden Konsignationen (für jede Materie eine Sonderliste) zu spezifizieren. Dieser Usus beschleunigt die Briefzirkulation bedeutend, weil der Korrespondenz-Beamte den einlangenden Brief sofort zur Erledigung in die Hand bekommt, während jede der Begleitlisten durch die Post-Übernahme an die betreffende Kasse zur Übernahme geleitet wird, und dem Korrespondenten erst nach vollzogener Übernahme, Signierung und eventueller Rechnungs-Aufstellung zukommt.

Der interne Transport von Schecks, Wechseln, Effekten, Dokumenten, Kupons usw. von einer Abteilung in die andere (z. B. von Wechseln aus der Rimessen-Übernahme in die Wechselkassen oder von Kreditbriefen aus dem Akkreditierungs-Büro in das Fremden-Büro) erfolgt in versperrten Portefeuilles, zu denen nur die Abteilungs-Vorstände den Schlüssel besitzen. Gewöhnliche Briefe werden in großen unversperrten Aktentaschen getragen. Große Quantitäten von Poststücken, z. B. Geldsäcke, einlangende Effektenpakete usw. transportieren die Diener innerhalb des Hauses in verschlossenen Blechkassetten.

Telegramme, die an eine bestimmte Abteilung adressiert sind, werden dieser zugestellt. Die zu dechiffrierenden Depeschen erhält der Kodesverwahrer, die anderen der Direktor der Korrespondenz. Nach Korrespondenzschluß einlaufende werden in der Postbürokasse bis nächsten Morgen verwahrt. In der Nacht eintreffende bleiben beim Portier, der sie um 7 Uhr morgens in das Postbüro trägt.

Tageszeitungen gelangen an die Direktion, von ihr je ein Exemplar an das Archiv.

Bestellte Drucksorten übernimmt das Ökonomat.

Einlangende Rechenschaftsberichte und Bilanzen erhält die Direktion und von dieser das Archiv.

Kursblätter und Börsenberichte kommen in das Börsenbüro.

Kodes und Geheimschlüssel übernimmt der Direktor-Stellvertreter, der die Kodes verwaltet.

Kuverts, die an eine bestimmte Abteilung adressiert sind, werden dieser uneröffnet übergeben (Kreditbüro, Filialrevision, Industrielle Verkaufsabteilung usw.).

Ein Angestellter übernimmt dann im Vorzimmer der Korrespondenzabteilung die Briefe und verteilt sie nach den Unterabteilungen, bzw. Vorständen der Korrespondenz. Die erste Post trifft hier um $^1/_2$8 Uhr von der Postübernahme ein. Gleichzeitig mit der Sortierung drückt der Manipulant auf jeden Brief ein farbiges Passierungszeichen, dessen Farbe alle Stunden geändert wird, um die Zeit kenntlich zu machen, zu der die Briefe diese Verteilungsstelle passiert haben. Die der Sortierungsarbeit zu Grunde liegende Einteilung der Korrespondenz ist folgende:

Der Vorstand (Direktor) erhält Briefe von Firmen, die ein Konto eröffnen wollen, ferner Differenz- und Beschwerdebriefe der Kommittenten und Bankverbindungen. Von den Prokuristen werden ihm dann auch jene Briefe vorgelegt, die seine Entscheidung verlangen. Eventuelle Verhaltungsmaßregeln seitens des Direktors an den Korrespondenten werden in stenographischer Schrift auf den Brief gesetzt.

Der Kodesverwahrer (Direktor-Stellvertreter) erhält die Kodes und Cypher Check Cards zur Beglaubigung von telegraphischen Zahlungsaufträgen und Brief-Geheimschlüssel im verschlossenen Umschlag, auf dem meist der Vermerk: „Streng vertraulich" steht, zur Verwahrung in seiner eisernen Kasse, ferner die chiffrierten Cablegramms, sowie mit Schlüsselzahlen versehene Telegramme und Briefe zur Dechiffrierung. Im allgemeinen dienen im Verkehre zwischen Banken die gedruckten, im Buchhandel erscheinenden Kodes: „A. B. C.", „Whitelaw", „Lieber's Standard", „A. L.", „Hartfield".

Dem Überweisungsdisponenten (Direktor-Stellvertreter) werden die Briefe übergeben, welche Dispositionen der Kunden oder Bankverbindungen zum Zahlen, Erlegen, Anschaffen, Überweisen, Senden usw. enthalten. Er hält diese Ordres in Evidenz und erteilt auf den Briefen oft in stenographischer Schrift, die Anordnungen, durch wessen Vermittelung die auswärtigen Zahlungen zu leisten sind. Er hat auch die Kontoausgleichungen vorzunehmen.

Ich möchte diese äußerst wichtige Tätigkeit eingehender schildern. Die Aufgabe des Überweisungsdisponenten ist es, alle die brieflichen und telegraphischen Orders zu Erlägen, Sendungen, Zahlungen, Trassierungen, Anschaffungen, Überweisungen per Bankgiro-Konto oder per Postsparkasse, sowie andererseits die Avisi über zugunsten der Bank geleistete Vergütungen und Verfügungsstellungen, die seitens der Kommittenten, der Filialen, Exposituren, Depositenkassen, affiliierten Institute und fremder Banken täglich in großer Zahl einzulangen pflegen, zu sammeln, zu beaufsichtigen, den billigsten Weg zu wählen, die Art der Ausführung anzugeben und den Vollzug zu überwachen. Die Basis seiner auswärtigen Dispositionen, die in Weiterleitung der dem Institute erteilten Aufträge oder auch im eigenen Interesse und über eigene Initiative der Bank erfolgen können, ist natürlich das bei den auswärtigen Geschäftsfreunden bestehende Guthaben der Bank. Wird diese Basis überschritten, so hat das Debet-Zinsen und Provisionskosten zur Folge, welche im einzelnen Falle ein unbedeutender Verlust sein mögen, im Laufe eines ganzen Jahres bei Hunderten von Überschreitungen aber eine respektable Summe ausmachen können und eine fatale Entgleisung der Überweisungspolitik bedeuten.

Der Disponent schöpft also aus den vollen Schüsseln der auswärtigen Guthaben, die das Institut bei seinen Geschäftsfreunden unterhält, solange, bis alle Bedürfnisse des Tages befriedigt sind. Er hat aber auch daran zu denken, daß die an den einzelnen Plätzen notwendige Höhe des Guthabens wieder hergestellt wird, daß das „Konto wieder aufgefüllt" wird. Er dirigiert also die Vergütungen, Verfügungsstellungen und Gutschriften, deren Avisi der Tag bringt, an die Stellen, wo sie am vorteilhaftesten verzinst werden oder wo die größte Frequenz bzw. der größte Geldbedarf zu erwarten sein wird.

Zur Anordnung der Überweisungen bedarf er:

1. des Korrespondenz-Dispositions-Bogens,
2. „ Kassa-Dispositions-Bogens,
3. „ Nostrosaldo-Buches (Bankenstatus),
4. „ Kontoübertragsbogens,
5. „ Erlagsbogens.

Dieser Direktorstellvertreter hat ferner zur Verfügung:

a) eine Liste sämtlicher auswärtigen Freunde, bei denen die Bank ein Konto unterhält,

b) eine Liste der Inkassanten und Zahlstellen, das sind Rembourspesverbindungen, bei denen kein Konto besteht,

c) eine statistische „Nostro"-Weltkarte, in der nur jene Städte eingezeichnet sind, in denen sich Kontoverbindungen befinden,

d) eine statistische „Nostro"-Reichskarte, in der sämtliche Konto- und Rembours-Verbindungen des eigenen Landes ersichtlich sind,

e) ein Verzeichnis aller Kontokorrent-Konditionen, endlich

f) ein Verzeichnis aller Rembours-Vereinbarungen.

Ein unentbehrliches Organ des Disponenten ist der Saldoführer. Um den Stand der Guthaben bei den Nostro-Verbindungen jederzeit und insbesondere bei den frühpostlichen Verfügungen an der Hand zu haben, ist dem Disponenten ein Nostrosaldoführer zugeteilt, der morgens sämtliche Nostrokopierbücher zum Durchlesen erhält und daraus die Buchungsposten in seine Nostrosaldo-Bögen einträgt. Diese sind mit Firmen überschrieben, alphabetisch geordnet und werden staffelförmig geführt. Daraus wird dann der neue Tagessaldo in runden Ziffern in den Bankenstatus eingetragen, der dem Disponenten schon um 10 Uhr zur Verfügung steht. Dieses Buch ist nach Städten eingeteilt und innerhalb dieser nach Firmen alphabetisch geordnet.

Aus diesem Positionsbuche ist jederzeit ersichtlich, wie groß das verfügbare Guthaben bei den in Betracht kommenden Firmen und Städten ist. Handelt es sich um große Summen, so läßt der Buchführer, damit die Bank durch Versehen nicht einen Verlust erleidet, seinen Saldo bei der Saldakontiabteilung abstimmen.

Nachmittags erhält der Disponent aus der Hauptkasse eine Zusammenstellung der im Laufe des Tages von den Kassakunden beorderten Dispositionen, den Kassadispositionsbogen.

Den Ausgleich bei den Verbindungen vollzieht der Disponent entweder durch Girierungen (falls passende kurzfällige Appoints auf den betreffenden Platz im Portefeuille vorhanden) oder durch Kontobuchungen oder endlich durch beorderte Erläge. Diese seine Verfügungen schreibt er auf den Kassen D. B. unter „Dispositionen" und „Rembourse" und läßt Durchschlagskopien für die Nostro-Korrespondenz-Prokuristen und deren Korrespondenten davon anfertigen.

Aus dem Korr. D. B., dem Kassen D. B. und mit Hilfe des Banken-Status wird unter Berücksichtigung der günstigsten Konditionen und der Notwendigkeit gewisser Guthabungen auf bestimmten Plätzen abends vom Hilfsorgan, dem Positionsführer, der Kontoübertragungs- und der Erlagsbogen mit Durchschlagskopien für die Nostro-Korrespondenz angefertigt.

Nach dieser Abschweifung soll die Beschreibung der Briefverteilung ihren Fortgang nehmen:

Die von den Filialen, Exposituren und Depositenkassen eintreffenden Briefe erhält der Prokurist für die Korrespondenz mit den Zweiganstalten.

Den Prokuristen für die deutsche Nostro-Korrespondenz betreffen die in deutscher Sprache geschriebenen Briefe von den Banken und Inkassoverbindungen, bei denen ein Konto unterhalten wird oder mit denen eine Rembourseverbindung besteht.

Dem Prokuristen für die Nostro-Korrespondenz in fremden Sprachen werden die Briefe der Nostro-Verbindungen in fremdsprachigen Ländern übergeben.

Den Prokuristen für die Loro-Korrespondenz in fremden Sprachen betreffen die von Firmen und Banken in fremdsprachigen Ländern eingelangten Lorobriefe.

Die 8 Prokuristen für die Loro-Korrespondenz in deutscher Sprache, deren jedem 5 Alphabet-Serien zugeteilt sind, erhalten die Briefe der deutsch schreibenden Auftraggeber.

Den Prokuristen unterstehen je 5 Korrespondenten, deren jedem als Wirkungskreis einige Filialen oder eine bestimmte fremde Sprache oder (bei der deutschen Sprache) eine Alphabet-Gruppe zugewiesen ist: z. B. „Aa-Ak", „Le-Na" usw.

Sache der Prokuristen ist es, die Briefe auf Kassenübernahms-Zeichen zu prüfen und eventuell Fehlendes durch ihre Diener nachholen zu lassen, ferner die aus der Postübernahme erhaltene Kopie des Postauszuges aus den ihnen vorliegenden Originalbriefen zu vervollständigen und wichtige Angelegenheiten mit dem Direktor zu besprechen. Mit der überseeischen Post in Separatumschlägen einlangende Kopien verteilen sie wie folgt:

Abdrucke von Briefen	an den Korrespondenten,
Duplikate von Dokumenten	„ die Rembours-Abteilung,
Sekunden von Wechseln	„ „ Wechselkassierer

zur Überprüfung, ob das Original, respektive die Prima schon eingelangt ist. Die Briefkopien werden in diesem Falle einfach abgelegt.

Von Unterschriftsproben neuer Kommittenten in mehreren Exemplaren behalten die Prokuristen ein Exemplar für sich, die anderen verteilen sie an den Trattenschalter der Hauptkasse, an die Konditions-Kartothek und eventuell an den Buchhaltungsvorstand. Ferner senden die Bevollmächtigten an die Spezial-Abteilungen die Briefe, die sie betreffen, zur Kenntnisnahme und Vormerkung. Die mit der Korrespondenz in verwandtschaftlicher Verbindung stehenden Sonderabteilungen sind: Die Inkasso-Abteilung, das Akkreditierungs-Büro, die Abteilung für Finanzierungen und die Konsortialgeschäfte und die Konditions-Kartothek. Diese Abteilungen sollen etwas eingehender geschildert werden, da sie einen großen Teil der Briefe an sich ziehen und erst nach spezieller Erledigung an den Korrespondenten zur allgemeinen Erledigung weitergeben.

a) Das Inkasso-Büro.

Es erhält von den Korrespondenz-Prokuristen die von den Inkassoverbindungen eingegangenen Gutschrifts-Anzeigen über einkassierte Wechsel zur Verbuchung in der Inkasso-Primanota, ebenso die als Zeichen des Einganges von den Inkassostellen rückgesendeten Wechselaffichen, alle Mitteilungen über das Schicksal von Inkasso-Wechseln (Nachricht, daß eine Skadenzverlängerung seitens des Bezogenen verlangt wird, daß sich beim Inkasso irgendwelche Schwierigkeiten ergeben haben usw.) ferner Urgierungen seitens der Kommittenten wegen verspäteter Inkassoaufgabe.

Andererseits, da es Aufgabe des Inkassobüros ist, der Vermittler zwischen den Depotwechsel-Einreichern und den auswärtigen Inkassanten zu sein, gibt es alle diese Gutschriften und diversen Mitteilungen an die Kommittenten brieflich weiter. Z. B.: Mitteilungen an den Einreicher, daß der Wechsel trotz Fälligkeit noch nicht eingegangen ist und daß beim Inkassanten deswegen urgiert wurde, oder daß eine Skadenzverlängerung beansprucht wird, oder Akzeptmitteilungen. Endlich die Verständigung an die Vormänner in den Fällen: „M. Z.", „M. Z. mit Protest" und „M. A."

Unter die Aufgaben dieses Büros fällt auch die Dirigierung der von den Wechselkassen ausgehenden Wechselgirierungen laut der Terminliste, die für jeden Monat neu aufgestellt wird; die Kontrolle der überseeischen Girierungs-Borderos der Wechselkassen in bezug auf die richtige Vorschreibung des Rembourses; die Ausarbeitung und Aussendung neuer Inkasso-Instruktionen, endlich die Anknüpfung neuer Inkassoverbindungen.

b) Das Akkreditierungs-Büro.

Briefliche Beorderungen der Kommittenten zur Ausschreibung von Kreditbriefen werden von den Korrespondenz-Prokuristen dieser Abteilung übergeben. Sie schreibt den Kreditbrief aus, führt im allgemeinen Akkreditierungs-Buch die nötigen Vormerkungen darüber und übermittelt ihn dem Korrespondenten nebst Originalbrief zur Weiterleitung. Denselben Weg nehmen Briefe, welche Ansuchungen um Akkreditierungen enthalten. Ebenso erfolgen Erneuerungen und Annullierungen von Akkreditiven von dieser Stelle aus. Akkreditierungen, die fremde Banken ihren Kunden beim Institut eröffnen, sind vor allem von dem betreffenden Loro-Prokuristen und Korrespondenten zu signieren, dem Kreditbriefschalter im Fremdenbüro zur Vormerkung zu übergeben und schließlich dem Akkreditierungsbüro zu übermitteln, das die Kontroll-Vormerkungen zu führen hat.

Des weiteren erhält diese Abteilung von der Korrespondenz die von Zirkular-Emissions-Banken einlaufenden Instruktionen über die Behandlung ihrer Zirkular-Kreditbriefe, Zirkular-Noten, Money-Orders, Traveller-Schecks, Limited-Schecks usw., ebenso ankommende Musterexemplare von solchen Schecks und Unterschriftsproben.

Von dieser Stelle werden auch neue Zahlstellen-Verbindungen für die eigenen und fremden Kreditbriefe und Zirkular-Kredit-Schecks usw. angeknüpft.

Werden neue Zweiganstalten oder Zahlstellen seitens des Institutes eröffnet, so ersucht diese Abteilung die mit der Bank in Verbindung stehenden Zirkularkredit-Emissionsbanken diese neuen Zahlstellen oder Zweiganstalten in ihre Korrespondentenlisten aufzunehmen und Unterschrifts-Spezimen und andere Drucksorten zur Verteilung an diese neuen Zahlstellen einzusenden. Treffen dann die verlangten Drucksachen ein, so sendet das Akkreditierungs-Büro:

je 1 Musterexemplar der Schecks oder Kreditbriefe,
„ 1 „ „ Unterschriftsproben-Liste und
„ 1 Instruktions-Liste

an jede einzelne der neuen Zahlstellen mit genauer Vorschrift, wie die Provision zu verrechnen, eventuell ob sie im Umrechnungs-Kurs hereinzubringen ist.

Das Akkreditierungs-Büro registriert:

1 Liste aller Zirkurlarkredit-Emissionsbanken, durch die das Institut oder dessen Geschäftsfreunde als Zahlstellen bestimmt sind, u. zw. nach dem Alphabet geordnet,

eine ebensolche Liste, aber nach Nummern geordnet,

eine große Anzahl von alphabetisierten Zirkular-Kredit-Mappen, auf deren Umschlag der Name je einer Emissionsbank ersichtlich ist, sowie die Nummer, unter der sie in oben genannter Liste aufzufinden ist. In jeder Mappe befindet sich ein Auszug des über die Konditionen gepflogenen Briefwechsels und Informationsblätter mit Angabe des Kapitales, der Einzahlung, Reserven, Dividenden und der Klassifikation laut Informations-Büro,

endlich eine alphabetisch geordnete Zahlstellen-Kartothek, und zwar für jede Verbindung der Bank eine Namenkarte, mit Angabe für welche Nummern (von Zirkularkredit-Emissionsbanken) sie Zahlstelle ist und unter welchen Bedingungen.

c) Abteilung für Finanzierungen, Syndikats-, Konsortial- und Meta-Geschäfte.

Aus Briefen, die Subskriptionen enthalten, werden die angemeldeten Zeichnungen hier vorgemerkt. Die Briefe sind mit einem Stempel: „No. . . . . Subskription vorgemerkt“ zu versehen und dann zur Beantwortung in die Korrespondenz zu senden (Zeichnungen, deren Kaution durch den Kontostand nicht gedeckt erscheint, werden vom Korrespondenten wieder hierher zurückgeleitet und dem Direktor der Finanzierungs-Abteilung vorgelegt). Nach entsprechender Beantwortung hat die Korrespondenz die Originalbriefe wieder hierher zurückzusenden. Ist die Zuteilung erfolgt, deren Schlüssel vom Direktor vorgeschrieben wird, dann sind die Zuteilungsbriefe auszufertigen und der Korrespondenz zu senden, die sie mit ihren Vormerkungen zu prüfen und abzurichten hat (s. unten).

d) Konditions-Kartothek.

Die Briefe, welche neue Konditionen, Reklamationen wegen bestehender Vereinbarungen und Inkassotarife betreffen, übermittelt der Korrespondenz-Prokurist der Konditions-Kartothek, welche die nötigen Vormerkungen zu führen hat.

Das Material dieser Abteilung ist in 3 Kasten untergebracht:

Der erste besitzt 24 alphabetisierte Gefache mit Sammelkartons für die Loro-Konditionen. Für jeden Kunden wird darin eine Karte geführt.

Beispiel eines Subskriptionsbogens.

Subskriptionen der 4% österreichischen Kronenrente.

Nr.	Datum	Anmeldungen			Geldinstitute und Bankiers	Warenfirmen	Private	Anmerkg.	Zuteilungen			Dat. der Erledig.
		Freie	6 Monat Sperre	12 Monat Sperre					Freie	6 Monat Sperre	12 Monat Sperre	

Diese Abteilung erhält auch die einlangenden Briefe über Emissionen, Gründungen, Umwandlungen in Aktiengesellschaften und die Meta-Korrespondenz.

Der zweite enthält 24 alphabetisch geordnete Klappfächer für die Banken-Konditionen. Für jede Bankverbindung ist ein Umschlag mit 2 Karten eingereiht, eine für die Loro-, eine für Nostro-Konditionen. Dadurch wird ein rascherer Überblick ermöglicht, ob die Coulance gegenseitig ist.

Der dritte hat cirka 100 nach Städten geordnete Fächer nebst einigen Fächern für „diverse Städte". In den Gefachen stecken Sammelkartons mit umklappbarer Vorderseite, auf der sämtliche Banken angeführt sind, deren Konditionen der Karton enthält. Jede Bank- und Inkasso-Verbindung hat in ihrem Stadtkarton eine Karte, die nur die Nostro-Konditionen enthält; außerdem die von der Verbindung eventuell ausgegebenen Inkassotarife und Korrespondentenlisten.

Alle diese Konditionen und Tarife werden von Zeit zu Zeit einer Revision unterzogen. — Unterschrifts-Proben der für die Kommittenten und Bankverbindungen zeichnungsberechtigten Personen werden diesem Büro übermittelt und den Konditions-Karten angeheftet.

Muster einer solchen Loro-Konditionskarte:

Firma: .....

Telegr.-Adresse	Teleph.-Nummer	Branche	Fabrik, Zwischenhändler, Detaillist	Klassifik. laut Inform.-Buch	Briefzahl des letzten Semesters	Umsatz des letzten Semesters	Verbindung begonnen am	abgebrochen		Konditionen
								am	Grund	

Nachdem die Kartothek aus den eingelangten Briefen ihre Vormerkungen vervollständigt hat, leitet sie die Briefe mit Handzeichen versehen, an den Korr. weiter. Die Zusammenstellungen, Veränderungen und Absendungen der eigenen Korrespondentenliste gehören auch zu den Aufgaben dieses Büros. Hier werden auch die Inkassotarife der Bank (Spezial-, Haupt-, Extra- und Interner Tarif) ausgearbeitet, abgeändert, aufbewahrt und abgesendet.

Um ca. $^1/_2$9 Uhr erhält der Korr. von seinem Prok. (später von den Spezial-Abteilungen) die erste Post und geht damit nach den allgemeinen Dienst-Instruktionen und nach den auf den einzelnen Briefen notierten speziellen Weisungen des Prok. vor. Im Tagesdurchschnitt entfallen auf einen Korr. 60 bis 75 einlaufende Briefe. Beim Durchlesen der Post prüft der Beamte, ob die darin avisierten Briefbeilagen oder Sonderpoststücke angelangt, d. h. von den betreffenden Kassen und Sonderabteilungen übernommen sind, oder ob ihm eventuell die bezüglichen Kassenanzeigen schon zugekommen sind, widrigenfalls er die Übernahmsbestätigung durch einen Diener nachholen lassen muß. Er wird jene Briefe, welche eine Umrechnung bzw. Aufmachung einer Note verlangen, in das betreffende Rechnungszimmer senden und darauf sehen, daß dem Börsenbüro rechtzeitig die eingelaufenen Börsenaufträge zur Kenntnis gelangen. Die Börsenvertreter notieren die Aufträge aus den eingegangenen Briefen zwischen $^1/_2$10 Uhr und 10 Uhr in ihrem nach Wertpapieren bezw. Sorten geordneten Börsenbuche und in ihrem nach Personen geführten Limitbuche; dann setzen sie auf den Brief ihr Handzeichen als Beweis für den Korr., daß der Auftrag für die Börse notiert ist. Eventuell beorderte Gutschriften und Belastungen auf drittem Konto läßt der Korr. bei dem Prok. des betreffenden Kontoinhabers „notieren". Vor Ausführung von Kunden-Dispositionen aller Art hat er die Briefunterschrift sorgfältig mit den beim Prok. in Verwahrung befindlichen Unterschriftsspezimen zu vergleichen, ferner ob das Guthaben des Kunden die Ausführung zuläßt, zu prüfen. Andernfalls hat er aus seinen Handbüchern einen Kontostand zu machen, worauf der oder die Kontosaldi, die eventuelle Effektendeckung und der Wechselstand, das Giroobligo und Garantien oder Bürgschaften ersichtlich zu machen sind. Die Kontosaldi werden mit der Saldakontiabteilung, die Effenbestände mit dem Effektenpersonal-Depot, die Wechselbestände mit dem Wechselpersonal-Depot abgestimmt. Die Ziffer des Giroobligos ist beim Obligobüro zu erfragen. Dieser Kontobestand wird dem Korr.-Direktor zur Begutachtung vorgelegt.

Im Postverkehr zwischen den Zweiganstalten, Kommanditen, affiliierten Instituten und großen Kommittenten mit der Bankzentrale herrscht die Gepflogenheit, gewissen Auftragsbriefen eine Preßkopie beizuschließen. Zu diesem Zwecke werden jenen Kunden, von denen tägliche Aufträge zu erwarten sind, geeignete Kopierblätter mit Abreißkupon für nachstehend genannte Aufträge und Avisi zur Verfügung gestellt:

a) bei Avisi über Entnahmen Kopie für Trattenschalter,
b) „ „ „ Erläge u. Postpark. Überw. „ „ Erlagskasse,
c) „ Aufträgen zu Zahlungen und Erlägen „ „ Hauptkasse,
d) „ Rückforderungen von eingereichten Wechs. „ „ Wechs. Ret. Abtlg.,
e) „ Aufträgen, Depotwechs. zu diskontieren „ „ Wechs. Kassen
f) „ „ zur Remittirg. von Schecks „ „ Devisenabteilg.,
g) „ „ zum Kauf oder Verkauf von Effekten „ „ Börsenbüro
h) „ „ „ Senden oder Beziehen v. Eff. „ „ Effektenabtlg.

Der Korr. erhält die Briefe samt Kopien in die Hände, prüft zuerst die Zulässigkeit des Auftrages,

signiert dann die Abschrift und leitet sie, an Stelle des sonst üblichen Auftrages, an die betr. Abteilung, während er den Originalbrief zur Beantwortung behält. Die Kopien sind natürlich durch dünneres Material und durch den Vermerk: „Abschrift" deutlich als solche kenntlich. Die Abreißkupons werden von der betreffenden Kasse paraphiert und dem Korr. als Bestätigung der Kenntnisnahme rückgesendet. Der Vorteil für den Korr. liegt darin, daß er viele Aufträge zu schreiben erspart, für die Kassen, daß sie die Aufträge (besonders an starken Tagen) viel früher erhalten. Ein weiterer Vorteil entsteht dadurch, daß die eventuell beim Schreiben der Aufträge möglichen Fehler vermieden werden.

Die eingelaufenen Filialbriefe erfahren eine besondere Behandlung. Durch die Einführung der täglichen Saldakonti-Auszüge der Zentrale an die Filialen ist eine wesentliche Erleichterung und Vereinfachung des Korrespondenzverkehres zwischen der Zentrale und den Filialen herbeigeführt worden, da die konformen Buchungsanzeigen, welche nur dem Zwecke dienen, die vollzogene Buchung zu melden (was aber jetzt durch die täglichen Saldakonti-Auszüge geschieht) großenteils unterbleiben können. Nach dem alten System dienten als Grundlage für die Buchungen in der Prima-Nota und in den Saldakonti die Kopien der abgesendeten konformen Buchungsanzeigen; nach dem jetzigen System treten an deren Stelle die eingelaufenen Originalbuchungsbriefe der Filialen. Diese sind nämlich vom Korr. in der Zentrale Post für Post zu prüfen, ob und welche derselben die Buchhaltung zu verbuchen hat, oder ob die bezügliche Buchung auf Grund eines früher geschriebenen Briefes schon geschehen ist, was er aus dem von ihm geführten Kontroll-Vormerkbuch leicht ersehen kann. Bei jeder Post hat er mit Farbstift anzuzeichnen, ob sie zu verbuchen ist oder nicht. Sodann werden die eingelaufenen Buchungsbriefe, die mit fortlaufenden Jahresnummern seitens der Filiale versehen sind, mit ihren Nummern in ein Evidenzbuch eingetragen und mit diesem dem Filialsalda-Kontisten abends übermittelt, der den Empfang im Buche zu bestätigen hat.

Briefe mit Konto-, Adreß- oder Rembours-Änderungen oder Adressen neuer Kunden übergibt der Korrespondent sofort dem Zentral-Adreßbuch. Dieses ist alphabetisch geführt und enthält:

Bei Loro-Verbindungen die Firmen mit Adressen und Telegrammadressen,
„ Art ihres Konto (Netto-K. Francs-K.) und
wo das Konto besteht (bei der Zentrale od. einer Fil.).
„ Nostro- „ Firma, Adresse, Telegrammadr., Firmierung aller Filialen und die Art des Konto bei ihnen (Scheckk., Ordinario).
„ Zahlstellen ohne Kontoverbg. Firma, Adr., Tel.-Adr. und ihre Filialen und die Art des ihnen vorgeschriebenen Rembourses.

In einem Anhang sind sämtliche Korrespondenten des In- und Auslandes nach Städten gruppiert, in einem anderen sämtliche Telegrammadressen alphabetisch geordnet.

Briefliche Aufträge der Kunden, an dritte Firmen zu erlegen, sind vor allem an diesen Buchführer zu leiten, welcher eruiert, ob und was für ein Konto die dritte Firma besitzt, wodurch unnötige Geldmanipulationen erspart werden können. Dieses Buch dient auch zur Entscheidung über Streitfälle, unter welchem Buchstaben Firmen mit langatmigen Wortlaut in der Korrespondenz und Buchhaltung zu behandeln sind. Derselbe in der Korresp. postierte Buchhalter führt auch das „Zentral-Avisobuch" und das „Zentral-Vormerkbuch", die eingehender geschildert werden sollen, weil eine bedeutende Briefanzahl diese Bücher zu passieren hat.

Zentral-Avisobuch:

Falls per Post oder an den Kassen Beträge ohne Angabe, für wessen Rechnung sie bestimmt sind, eingehen, oder derartige Gutschriften erteilt werden, so erfolgt die Ermittlung des Begünstigten durch diesen Buchführer, an den nämlich alle einlangenden Avisobriefe über Vergütungen für dritte Rechnung zur Eintragung gelangen müssen. Dieses Buch besteht aus zwei Teilen:

aus einem alphabetischen Register für die überweisenden Firmen und

aus einem alphabetischen Register für die Begünstigten (s. unten).

Letzteres Register dient dazu, um auch auf Anfragen der Begünstigten sofort anworten zu können. Die Eintragung in beide Register erfolgt aus

Alphabetisches Register für die überweisenden Firmen.

Überweisende Firma	Betrag	Avisiert von	Begünstigter	event. bes. Vorschrift	Erledigt am
Landesbank	K 4000.—	S. Hein, Brünn	A. Berl, Prag	per Postsparkasse	21./8. 1910

Alphabetisches Register für die Begünstigten.

Datum	Begünstigter	Betrag	Avisiert von	Per	event. bes. Vorschrift	Eingelangt am
15./8.	A. Berl, Prag	K 4000.—	S. Hein, Brünn	briefl. Vergütung Landesbank	per Postsparkasse weiterzuleiten	20./8.

Avisobriefe der Firma S. Hein, Brünn. Die Austragung aus dem zweiten Register geschieht auf Grund des Vergütungsbriefes der Landesbank, u. zw. unter der Rubrik „Eingelangt", die Austragung aus dem ersteren Register unter „Erledigt" aus dem abgehenden Brief an A. Berl, Prag. Aus dem ersteren Register wird allmonatlich eine Restantenliste herausgezogen, um eventuelle Urgierungen bei den avisierenden Firmen zu erheben. Wenn aber der fragliche Betrag von einer anderen Seite, als avisiert wurde, einlangt, so kann das Zentral-Avisobuch keine Aufklärung verschaffen, sondern die Ermittlung des Begünstigten erfolgt durch das Umfrageverfahren.

Der betreffende Brief wird an nachstehend skizzierte Karte angeheftet und an alle darauf verzeichneten Abteilungen zur Eruierungen geleitetet, deren Vorstände ihre Einsichtnahme durch ihr Signum zu bekräftigen haben:

Beispiel einer Umfragekarte.

Datum:

Komitt.-Loro-Korresp.	Banken-Loro-Korresp.	Bank.-Nostro-Korresp.	Filial-Korresp.	Depos.-Kass.-Korresp.	Inkasso-Abteilung	Sekretariat	Waren-Abteilung

Läßt sich der Begünstigte bei sämtlichen Abteilungen nicht ermitteln, so hat der Korrespondent der überweisenden Partei bei ihr durch ein vorgedrucktes Briefformular um Angabe ihrer Dispositionen über beregten Betrag zu ersuchen. Der ganze Aviso- und Umfrageverkehr ist so organisiert, daß er sich im Interesse der Kunden in promptester Weise vollzieht.

Derselbe Beamte führt das alphabetisierte Zentral-Vormerkbuch für die allgemein gültigen Verwendungs-Dispositionen bez. einlaufender Beträge von Firmen, die kein Konto besitzen. Ihm sind die bezüglichen Weisungs-Briefe zuerst zu übergeben.

Bei beorderten Kreditbriefen hat der Korrespondent in seinem Saldobuche am Kopfe des betreffenden Konto die Bemerkung: „Kreditbrief! Details siehe Konditionsbogen" anzubringen. Im Konditionsbogen trägt er dann aus dem Auftragsbriefe die genauen Details (Ausstellungsdatum, Betrag, Name des Begünstigten, Gültigkeits-Dauer) ein. Die Kontrollvormerkungen führt das früher erwähnte Akkreditierungs-Büro aus dem selbst abgefaßten Kreditbriefe.

Briefe, die der Korrespondent aus der Hand gibt, versieht er mit dem gummierten Merkzettel „Prompt zurück an . . . . . ." oder „Zurück an Nostro-Korrespondenz" oder „Bestimmt für Herrn Prokurist . . . . .", „Zur Kenntnisnahme und Weiterleitung an . . . . .".

Reklamationen der Kunden hat der Korrespondent telephonisch oder durch persönliche Rücksprache bei den betreffenden Abteilungen zu erledigen.

Die auf Übernahmsbestätigung der Kassen und Sonderabteilungen hin geprüften, an alle Interessenten weitergeleiteten und von ihnen wieder zurückerhaltenen Briefe werden nachmittags gleichzeitig mit der geschriebenen Abgangspost dem Prokuristen übergeben. Dieser vergleicht die eingelaufene mit der abgehenden Post und mit den Dispositionsbögen, setzt sein Erledigungszeichen in die Pfeilstampiglie der eingelangten Briefe und legt sie ab.

Die Kopien des täglichen Briefeinlaufs-, Kassendispositions-, Konto-Übertrags- und Erlags- und Korrespondenz-Dispositions-Bogens behalten die Prokuristen für Nachschlagefälle in Verwahrung.

Verteilung der Briefe.

Aus den Ablegekartons der Prokuristen sammeln die Diener zwischen 6 und 7 Uhr abends die abgelegten Eingangsbriefe und sortieren sie nach Loro, Nostro, Filialen, Exposituren, Depositenkassen, Depeschen, Kursberichten, Zirkularen, Korrespondenz-Karten, Postsparkassen-Erlagscheinen usw. Jede dieser Briefpartien wird vorerst alphabetisch geordnet, mit allen zusammengehörigen Beilagen durch Klammern zusammengeheftet und dann in Zirkularmappen gelegt. Diese Mappen sind nach Buchstabenserien entsprechend der Einteilung der Salda-Konti- und der Prima-Nota eingeteilt. Die Briefe ohne Erledigungszeichen erhalten einen Anhängezettel „Erledigungszeichen fehlt" und werden in eine Separatmappe gelegt, deren Inhalt nächsten Morgen den betreffenden Korrespondenten zurückgegeben wird. Korrespondenz-Karten, Postsparkassen-Erlagscheine usw. legen die Diener in eine Separat-Umlaufs-Mappe. Briefe, auf denen sich ein Anhängezettel des Korrespondenten „Zurück an . . . . ." befindet, werden ihm auf den Tisch gelegt.

Die Depeschenoriginale werden noch selben Abend zugleich mit den für die Registratur bestimmten Exemplaren der Depeschenkopien einem Korrespondenz-Prokuristen übergeben, der sie auf Erledigung prüft. Nach Durchsicht läßt er die Original-Telegramme (eingelaufene) den Briefumlaufs-Mappen einverleiben, dagegen die Kopien der ausgesandten Depeschen in die Buchbinderei tragen, wo sie alphabetisch geordnet und mit Bindfaden zusammengenäht werden. Für Zirkulare interessiert sich die statistische Abteilung des Archivs. Kursberichte und Kurszettel erhält die Registratur, die sie gesondert aufbewahrt. Blaukopien der vom Korrespondenten an die verschiedenen Kassen gerichteten Aufträge, die paraphiert

an ihn zurückgekommen sind, erhalten ihren Platz in einem besonderen Fach und Tageskuvert der Registratur. Ebenso die nach Kassen zu ordnenden Anzeigen aller Art der Kassen an die Korrespondenten.

Am nächsten Tag um $^1/_2$8 Uhr morgens gelangen die Salda-Konti in den Besitz der Briefmappen. Bei den Filial-Saldakonti dienen die Originalbriefe, die mit Initiativnummern versehen sind, überhaupt als Grundlage der Buchung. Unter den Kopien haben nur die der Aufträge an die Filialen für die Filial-Saldakontisten Interesse. Die Nostro-Saldakontisten buchen auf Grund der eingelaufenen Briefe und der Kopien. Bei den Loro-Saldakontisten dienen die Originalbriefe nur zu Aufklärungen, falls die Kopien undeutlich sind, und zur Kontrolle der Buchungen. Nach Buchung schreibt der Saldakontist sein Erledigungszeichen in die Pfeilstampiglie der Briefe. Zur Buchung dienen beliebig erweiterungsfähige Dauerbücher mit eingeklemmten, losen, undurchlochten Blättern. Die Nostro-Salda-Konti sind nach Währungen in je ein Buch geordnet, die Loro-Saldakonti dagegen in Buchstabenserien eingeteilt.

Die Briefmappen zirkulieren dann:

im Effekten-Kontrollzimmer (hier werden die Effektenbriefe herausgesucht und mit den internen Belegen verglichen),

in der Inkasso-Abteilung (interessiert sich für Einreichung von Depotwechseln).

Ferner Nachmittag:

im Wechsel-Kontrollbüro (nimmt die Eskompte-Einreichungen heraus),

im Devisen-Kontrollzimmer (merkt die Engagements in Devisen vor),

in der Inkassanten-Abteilung (interessiert sich für Postsparkassen-Erlagscheine, die aus Inkasso-Remboursen stammen, und für Inkassobriefe von Banken, bei denen das Institut kein Konto unterhält),

in dem Valuten-Sospeso-Büro (interessiert sich für Inkasso-Gegenwert ein fremder Währung) und

in der Rembours-Abteilung (nimmt die Dokumentenbriefe heraus).

Am dritten Trage zirkulieren die Mappen in der Primanota. Diese bearbeitet das Buchungsmaterial in tabellarischen Journaux Spéciaux für Effekten, Valuten, Korrespondenten usw. Das Journal Général wird „Deckel" genannt, entsprechend der Form eines Umschlages über die Sonderjournale. Es nimmt nur die Tages-Endsummen der Journaux Spéciaux auf. Die Korrespondenten-Primanota ist in Buchstabenserien eingeteilt. Grundlage ihrer Buchungen sind die Kopien der abgegangenen Briefe. Die Originalbriefe werden nur eingesehen in den Fällen, wo aus den Kopien nicht alles ersichtlich ist. Jene Posten, die keine Ausgleichung finden, werden dem Buchführer des Konto-Sospeso angezeigt, der den Differenzen bei der Korrespondenz nachsteht.

Am vierten Tage erledigt die Nachrechnerabteilung die rechnerische Prüfung der eingelaufenen Noten und Briefumrechnungen. Insbesondere sind zu kontrollieren Kurse, Kursumrechnungen, Zinsfuß, Zinsenrechnungen, Effekten-Umsatzsteuer, Stempel, Provision und Kurtage. Über aufgefundene Fehler wird dem Korrespondenten eine Reklamationsanzeige gemacht. Auf die richtig befundenen Briefe und Noten setzen die Beamten ihr Erledigungszeichen.

Die Konditions-Kartothek prüft die Abrechnungen ausschließlich inbezug auf die Einhaltung der vereinbarten Konditionen, z. B.: Höhe der Provisionsanlastung, Minimalsätze, Verzugszinsen, Höhe der Spesen- und Porto-Anrechnung, Distanzgebühren, Valutierungen, Respekttage. Insbesondere werden hier die eingehenden und ausgehenden Kontokorrente auf Konditionen kontrolliert. Am Nachmittag dieses Tages gelangen die Mappen in die Registratur.

Der Vorstand der Registratur entnimmt die Briefe den Umlaufsmappen und läßt sie zur Kontrolle nach den Nummern der Uhrstampiglie ordnen. Fehlende Nummern, die unterwegs zurückgeblieben sein dürften, werden notiert. Nach 3 Tagen wird auf Grund dieser Aufzeichnungen in allen Abteilungen nach den fehlenden Briefen recherchiert. Der Vorstand verteilt die Briefe an seine Beamten, deren jeder eine Serie zu bearbeiten hat. Briefe, auf denen das Erledigungszeichen irgend einer Instanz fehlt, erhalten einen Klebezettel „Erledigungszeichen fehlt" und sind der betreffenden Instanz vorzulegen. Die Schriftstücke werden nach Datum in Serienregister eingetragen. Respektblätter der eingelaufenen Briefe werden hier abgetrennt und der Buchbinderei übergeben, die daraus Notiz- und Rechenblocks für den internen Gebrauch erzeugt. Zu demselben Zwecke werden auch die verdorbenen Brief- und Notenformulare durch Diener in den Rechnungszimmern und in der Korrespondenzabteilung abgesammelt. Als Zeichen der endgültigen Aufbewahrung werden die Schriftstücke mit einem Stempel „R" (Registratur) bedruckt und chronologisch der in den einzelnen Firmenheften der Wandregale befindlichen Korrespondenz angereiht. Für neue Verbindungen werden neue Hefte gemacht und auf der Vorderseite des Umschlages mit der Firma überschrieben. Hiermit ist der Weg der eingelaufenen Briefe beendet.

(Fortsetzung folgt.)

Die deutschen Handelshochschulen im Jahre 1911|12 und ihr Hauptlehrgebiet: die Privatwirtschaftslehre.

Von Georg Obst, Leipzig.

1. Statistisches.

Die deutschen Handelshochschulen, jetzt sechs an Zahl, haben bisher[1]) im allgemeinen den ge-

[1]) S. a. meinen Aufsatz in Heft 6 des 1. Jahrganges, in dem ich auf die Entstehung und Entwicklung der deutschen Handelshochschulen eingegangen bin, und die Artikel in Heft 4 des 2. Jahrganges und Heft 5 des 3. Jahrganges dieser Zeitschrift.

hegten Erwartungen entsprochen und weiter eine erfreuliche Entwicklung genommen. Die Zahl der Studierenden ist im W.-S. 1911/12 auf 2105 (W.-S. 1910/11: 1975) gestiegen, d. h. auf jede Handelshochschule kommen durchschnittlich etwa 350 Studierende — eine Zahl, die an und für sich nicht zu hoch ist. Nur fragt es sich, ob immer die richtige Auslese getroffen ist. Denn nur befähigte, vorwärtsstrebende Kaufleute und die Elite der Lehrerschaft sollten die Handelshochschule besuchen.

Die Ausländer bevorzugen trotz der erschwerten Aufnahmebedingungen nach wie vor die Leipziger Handelshochschule. Dies hat seine Ursache zum großen Teil wohl in den engen Handelsbeziehungen Leipzigs mit dem Auslande, speziell mit Rußland. Ihre Zahl übersteigt in Leipzig die der Inländer und ist fast so groß als die Gesamtzahl der an den anderen deutschen Handelshochschulen studierenden Ausländer. An zweiter Stelle steht in dieser Beziehung die Berliner Handelshochschule. Auf die prinzipielle Frage des Studiums der Ausländer an deutschen Hochschulen, über die gerade jetzt wieder viel debattiert wird, soll hier aber nicht eingegangen werden.

Die Zahl der Hospitanten, deren Vorbildung in der Regel der der imatrikulierten Studierenden gleichsteht — es sind zum großen Teil Studierende anderer Hochschulen — und der Hörer, das sind Personen, die Schulzeugnisse usw. nicht einzureichen brauchen, ist im Wintersemester stets höher als im Sommersemester. Private Veranstaltungen kaufmännischer Vereine sind auf den Besuch dieser, in der Regel in den Abendstunden stattfindenden Vorlesungen von großem Einfluß. Die Leipziger Handelshochschule hat von solchen Abendvorlesungen bisher Abstand genommen, da eine Vereinigung von kaufmännischen Vereinen regelmäßig im Winterhalbjahr Hochschulkurse veranstaltet und als Dozenten hierfür Lehrer der Universität und der Handelshochschule gewinnt. In Berlin wird die Zahl der Hospitanten erheblich beeinträchtigt durch die Veranstaltungen der beiden Bankbeamten-Vereine, die zum Teil hervorragendes leisten.

Die für Vorlesungshonorare und -Gebühren vereinnahmten Beträge (s. Tabelle I) sind überall gestiegen, was man als ein Zeichen für die gesunde Entwicklung der Handelshochschulen ansehen kann. Die hierdurch nicht gedeckten Ausgaben werden in Berlin vollständig von der Korporation der Kaufmannschaft, an den anderen Orten zum Teil durch die betreffende Stadt, zum Teil durch Stiftungen, Handelskammern usw. gedeckt.

In den Ausgaben ist der Hauptposten: Gehälter der Dozenten. Diese betragen in Frankfurt a. M. das 4,9, in Mannheim das 3,6, in Cöln und in München das 1,7, in Berlin das 1,1fache der Einnahmen aus Vorlesungshonoraren und Aufnahmegebühren.

Die Buchungen betr. Grundbesitzunkosten und Hypothekenzinsen erfolgen nach verschiedenen Prinzipien. Um einen Vergleich mit den anderen Handelshochschulen zu ermöglichen, habe ich bei Cöln, das 197563 M für Schuldentilgung, Verzinsung usw. verbucht, rund 150000 M abgesetzt.

Rechnet man, daß die von Hörern und Hospitanten gezahlten Gebühren die Mehrkosten der für Hospitanten teilweise besonders eingerichteten Abendvorlesungen ungefähr decken, so erfordert (s. Tabelle I) ein Studierender in Mannheim einen Zuschuß aus öffentlichen Mitteln von 1546, in Frankfurt a. M. von 1411, in München von 580, in Cöln von 493, in Berlin von 355 M. Die Beträge sind gegenüber den zum Vergleich herangezogenen Ziffern für 1908/09 in Mannheim und Frankfurt a. M. erheblich gestiegen, in Cöln etwas geringer geworden. Für Berlin sind die neuesten Ziffern leider nicht rechtzeitig eingegangen.

Hinsichtlich der Zahl der hauptamtlichen Dozenten hat sich die Reihenfolge in den letzten Jahren nicht verändert: Frankfurt a. M., Cöln, Berlin, Mannheim, München, Leipzig. Hinsichtlich der Größe des Lehrkörpers überhaupt steht Cöln an der Spitze. Dann folgen Berlin, Frankfurt a. M., Mannheim, München. Die Leipziger Handelshochschule kann zum Vergleich nicht herangezogen werden, da infolge der engen Verbindung von Handelshochschule und Universität ein Teil der an der Universität gehaltenen Vorlesungen, insbesondere aus dem Gebiet der Nationalökonomie und Jurisprudenz, auch von den Studierenden der Handelshochschule besucht wird. Zum Teil gilt dies auch von der Münchener Handelshochschule.

Über die Zahl der Vorlesungen und Übungen während des Sommersemesters 1912 orientiert Tabelle IV. —

Für diejenigen maturen Handelshochschul-Studierenden, die ihre handelswissenschaftlichen (privatwirtschaftlichen) Kenntnisse bei einer Promotion verwenden wollen, dürfte es von Interesse sein, daß der neugeschaffene Berner doctor rer. pol. Privatwirtschaftslehre als obligatorisches Prüfungsfach aufweist. Das preußische Kultusministerium hat, wie ich höre, das neue Berner Diplom in Preußen anerkannt.

2. Handelshochschulkurse.

Im Anschluß an den Bericht über die deutschen Handelshochschulen sei noch erwähnt, daß auch die sogenannten Hochschulkurse, soweit mir Berichte vorliegen — insbesondere seien Königsberg und Essen (Ruhr) genannt, wo sie eine Handelshochschule nach Möglichkeit ersetzen sollen, und die von den beiden Bankbeamten-Vereinen in Berlin veranstalteten Kurse — sich weiter gut entwickelt haben, und daß die Leiter der Kurse dauernd auf Ausdehnung ihres Programms und Heranziehung immer weiterer Kreise bedacht sind.

3. Privatwirtschaftslehre.

An den Handelshochschulen, d. h. den Hochschulen des Handels, soll den sogenannten Handelswissenschaften eine führende Rolle zukommen. Dieser Aufgabe ist man — so selbstverständlich sie eigentlich ist — früher nicht immer eingedenk

Tabelle I. *Einnahmen und Ausgaben der deutschen Handelshochschulen für das Rechnungsjahr 1911|12.*

	Einnahmen			Ausgaben							
	Vorlesungshonorare und Gebühren	Andere Einnahmen	Summa	Gehälter	Regie	Bibliothek	Grundbesitz und Hypotheken bzw. Miete	Diverse	Summa	Davon durch Gebühren u. Vorlesungshonorare nichtgedeckt	Zuschuß für jeden Studierenden
Berlin[1])	166795	141970 Zuschuß d. Korporation der Kaufmannschaft 1328 diverse Einnahmen 143298	310093	195680	47845	Als Bibliothek dient die B. der Korporation d. Kaufmannschaft	30216 Grundbesitzunkosten 36250 Hypothekenzinsen 66466	—	309991	143196	355 (314)[2])
Cöln	173000	312560 Stadtkasse 64628 Stiftungen 4500 Handelskammer 4612 diverse Einnahmen 386300	559300	287096	8800	24000	197563 Grundbesitz und Hypothek (Anleihe 1904 und 1906)	41841	559300 ·/. 150000 409300	386300 ·/. 150000 236300	493 (531)[2])
Frankfurt a. M.	57300	258240 Stiftungen 75000 Stadtkasse 10000 Handelskammer 5000 Polytechn. Gesellschaft 36990 diverse Einnahmen 385230	442530	279745	60103	18100	30200	54382 diverse (Gesellschaften usw.)	442530	385230	1411 (1132)[2])
Mannheim	29970	70500 Stadtkasse 10000 Handelskammer 64200 Stiftungen 2130 diverse 146830	176800	108000	15000	14500	20100 Miete	19200	176800	146830	1546 (1256)[2])
München	55000	32000 Handelskammer 32000 Münchener Handelsverein 32000 Stadt 96000	151000	93000	39000 inkl. Miete	19000	—	—	151000	96000	580

Anmerkung. Von der Leipziger Handelshochschule lassen sich genaue Ziffern infolge der engen Verbindung mit der Universität nicht geben.

[1]) Für Berlin mußten die alten Ziffern angegeben werden, da die neuen bis zur Drucklegung leider nicht eingetroffen sind.
[2]) Im Rechnungsjahre 1908/09.

Tabelle II. *Frequenz der deutschen Handelshochschulen.*

	Wintersemester						Sommersemester					
	Immatrikulierte Studierende				Hospitanten	Hörer	Immatrikulierte Studierende				Hospitanten	Hörer
			darunter Ausländer						darunter Ausländer			
	1911/12	1910/11	1911/12	1910/11	W.-S. 1911/12		1912	1911	1912	1911	S.-S. 1912	
Berlin	478	(448)	168	(136)	215	905	481	(419)	158	(117)	194	349
Cöln	460	(470)	98	(89)	224	1505	499	(466)	87	(83)	174	691
Frankfurt a. M.	381	(376)	60	(56)	685	1050	359	(385)	48	(51)	200	170
Leipzig	525	(506)	283	(260)	65	—	507	(467)	281	(236)	58	—
Mannheim	92	(72)	7	(2)	278	113	99	(72)	13	(5)	160	30
München	169	(103)	19	(10)	247	95	163	(131)	21	(11)	138	57
	2105	(1975)	635	(553)	1714	3668	2108	(1940)	608	(503)	924	1297

Tabelle III.

Zahl der Dozenten im Sommersemester 1912.

	Im Hauptamt	Im Nebenamt und Assistenten	Privatdozenten	Lektoren	Summa
Berlin	10	39	—	13	62
Cöln	14	77	2	9	102
Frankfurt a. M.	18	23	9	—	50
Leipzig	2	24 [1])	—	—	—
Mannheim	7	21	—	3	31
München	6	17 [1])	—	—	23

Tabelle IV.

Vorlesungen und Übungen im Sommersemester 1912.

	Gesamtzahl der Vorlesungen u. Übungen	Gesamt-Wochen-Stunden	Davon handelswissenschaftliche Vorlesungen im engeren Sinne	Mit Wochenstunden
Berlin	121	238	20	35
Cöln	198	332	29	44
Frankfurt a. M.	128	244	15	27
Leipzig	?	?	23	63
Mannheim	58	105	21	37
München	54 [1])	101 [1])	19	34

gewesen [2]). Mittelpunkt der Handelswissenschaften soll die Handelsbetriebslehre bilden.

Anstatt des vielfach mißbrauchten Ausdruckes „Handelswissenschaften" dient heute meist der Kollektivname „Privatwirtschaftslehre". Man versteht darunter die Darstellung des Wirtschaftslebens, bzw. der Wirtschaftswissenschaften betrachtet vom Standpunkte der Einzelwirtschaft, der Privatwirtschaft. Wie die National- oder Sozialökonomie eine zweifache Aufgabe hat: Beobachtung und systematische Darstellung der Vorgänge und Erscheinungen des wirtschaftlichen Lebens — unter dem Gesichtspunkt der Allgemeinheit des Verkehrs und der Einzelwirtschaften untereinander — und Prüfung hinsichtlich der Regelmäßigkeit, ihrer inneren Zusammenhänge und ihrer Bedeutung für den Gesamtorganismus (Volkswirtschaftslehre) und auf Grund dieser Erkenntnis Direktiven zu geben, wie Gesetzgebung und Verwaltung die Volkswirtschaft durch zweckbewußtes Eingreifen zu fördern hat (Volkswirtschaftspolitik), so kann man auch die Privatwirtschaftswissenschaft gliedern in eine Privatwirtschaftslehre und eine Privatwirtschaftspolitik. Wenn auch über die Begriffe und Abgrenzung „Handelsbetriebslehre", „kaufmännische Betriebslehre", „Privatwirtschaftslehre" usw. die Ansichten auseinandergehen, darüber sind doch wohl die maßgebenden Hochschullehrer einig, daß die Privatwirtschaftslehre als streng wissenschaftliche Disziplin zu behandeln ist.

Auf die drei Arbeiten, die über diese Materie in letzter Zeit erschienen sind:

Johann Friedrich Schär, Allgemeine Handelsbetriebslehre [1]),
H. Nicklisch, Allgemeine kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (und der Industrie) [2]),
M. Weyermann und H. Schönitz, Grundlegung und Systematik einer wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre und ihre Pflege an Universitäten und Fach-Hochschulen [3])

soll später einmal in einem besonderen Aufsatz eingegangen werden.

An den deutschen Handelshochschulen sind in diesem Sommersemester folgende Vorlesungen über diese Materie gehalten worden:

In *Berlin:*

Allgemeine Handelsbetriebslehre,
Allgemeine Welthandelslehre,
Spezielle Betriebslehre: Technik des Bank- und Börsenhandels,
Spezielle Welthandelslehre: Der Handel des näheren und weiteren Orients.

In *Cöln:*

Allgemeine Haudelstechnik,
Handelstechnik der Banken,
Handelstechnik der Warenhandelsgeschäfte,
Handelstechnik der Fabrikbetriebe.

In *Mannheim:*

Statistik im Privatbetriebe,
Das Importgeschäft einschließlich des Warenterminhandels.

In *München:*

Grundzüge der kaufmännischen Privatwirtschaftslehre.

[1]) Die an der Leipziger Handelshochschule in den Räumen der Universität und die an der Münchener Handelshochschule in der Universität bzw. in der Technischen Hochschule von Lehrern dieser Hochschulen gehaltenen Kollegs sind nicht mit eingerechnet.

[2]) S. meinen Aufsatz in Heft 4, 2. Jahrgang dieser Zeitschrift.

[1]) Leipzig 1911, G. A. Gloeckner.
[2]) Leipzig 1912, Carl Ernst Poeschel.
[3]) Karlsruhe 1912, G. Braunscher Verlag.

An der Leipziger Handelshochschule habe ich selbst fürs kommende Wintersemester ein Kolleg über „Privatwirtschaftslehre des Handels" angekündigt, an das sich Übungen anschließen werden.

Von den deutschen Universitäten hatte bisher nur eine einzige, die in Freiburg i. B., ein privatwirtschaftliches Kolleg angekündigt, das aber leider nicht gehalten worden ist, da der hierfür ausersehene Dozent einem Ruf an eine Schweizer Universität als Ordinarius für Privatwirtschaftslehre Folge geleistet hat. Die staatswissenschaftliche Fakultät in Freiburg i. B. hat als erste von den deutschen Universitäten Privatwirtschaftslehre als Nebenfach für das staatswissenschaftliche Doktorexamen zugelassen.

Daß die Privatwirtschaftslehre, wie es schon bei den Schweizer Universitäten (Zürich, Basel, Bern u. a.) der Fall ist, dereinst an allen deutschen Universitäten und Technischen Hochschulen — Sachsen hat erfreulicherweise bereits den Anfang gemacht — ihren Einzug halten wird, unterliegt wohl keinem Zweifel. Wie verlautet, gehen jetzt bereits einige deutsche Universitäten mit der Idee um, ein Extraordinariat für Privatwirtschaftslehre zu errichten. Zurzeit mangelt es vor allem aber noch an geeigneten Dozenten. Nicht vom Schreibtisch und der Studierstube aus können die Bausteine gesammelt werden. Wer mithelfen will beim Aufbau der neuen Wissenschaft, muß in Theorie und Praxis in gleicher Weise beschlagen sein, muß von höherer Warte aus die Verhältnisse in Handel und Industrie beurteilen können. Wenn auch Privatwirtschaftslehre nicht bloße Technik oder Kunstlehre ist, so sollte derjenige, der sie lehren will, doch weitgehende handelstechnische Kenntnisse besitzen, d. h. längere Zeit praktisch, möglichst in leitenden Stellungen, im Bank- und Warengeschäft tätig gewesen sein.

Durch zahlreichere Einführung der Kollegs über Privatwirtschaftslehre an den Handelshochschulen ist der früher viel beobachtete Mißstand[1]), daß die Materie zu sehr auseinandergezerrt wird und der Überblick über das Ganze, besonders auch der Zusammenhang mit der Nationalökonomie verloren geht, zum Teil beseitigt worden. Immer wird aber leider noch vielfach auf die tatsächlichen Vorgänge in der Praxis zu wenig Rücksicht genommen, und es werden manche Disziplinen — ich erinnere hier nur an die Arbitrage im Bankverkehr — in einer Ausführlichkeit gelehrt, wie sie weder vom Standpunkt des Wissenschaftlers noch des Praktikers berechtigt sind. Ich kann mich immer eines Lächelns nicht erwehren, wenn z. B. ein diplomierter Kaufmann bei der von mir geleiteten Bank sich um eine Stelle bewirbt und in dem Gesuch hervorhebt, daß er infolge der von ihm gehörten Kollegs an der Handelshochschule ganz besonders in der Arbitrage bewandert sei. Dazu sei bemerkt, daß die Arbitrageure an der Berliner Börse ihre Kenntnisse einzig und allein in langer Praxis erworben haben, und daß an der in Betracht kommenden Leipziger Börse eine Arbitrage so gut wie überhaupt nicht vorkommt. Wozu also ein dreistündiges Kolleg über Arbitrage? Was hierüber zu sagen ist, kann sehr gut in dem Kolleg über Bank- und Börsentechnik erörtert werden. — Über Kollegs, die ohne Schaden wegfallen können und Kollegs, deren Abhaltung wünschenswert wäre, ein ander Mal!

[1]) S. meine Schrift: „Kaufmännische Ausbildung der Juristen". Leipzig 1908.

Stückzinsen bei Dividendenpapieren[1]).

Von Hans Ecknah, Berlin.

Der Vorstand der Berliner Börse hat sich in der letzten Zeit mit der Frage beschäftigt, ob man bei Dividendenpapieren die Berechnung von Stückzinsen fortlassen und sich damit den Usanzen der meisten auswärtigen Börsen anschließen solle. Die Angelegenheit ist dem Börsenausschuß unterbreitet worden, der sich auf den Standpunkt des Berliner Börsenvorstandes gestellt hat, die bisherige Usanze aufzugeben. Sein Votum hat nunmehr der Bundesrat abzugeben.

Die Zweckmäßigkeit der Usanze-Änderung ist vielfach erörtert worden. Man hat angeführt, daß die Berechnung von 4% ganz willkürlich sei, da man doch nicht wisse, ob und eventuell wieviel Dividende die betreffende Aktiengesellschaft verteile. Auch daß es einfacher und weniger zeitraubend sei, hat man als Grund dafür angeführt, in Zukunft diese Berechnung fortzulassen. Demgegenüber ist aber anzuführen, daß diese 4% auch ihr Gutes haben, indem sie der Spekulation die Spesen um einen Teil erleichtern.

Will nämlich der Haussier Ultimo-Engagements in Dividenpapieren am Fälligkeitstermin prolongieren — und ein sehr großer Teil derartiger Engagements wird oft mehrere Monate hintereinander prolongiert —, so hat er natürlich hier sowohl, als auch im Ausland, den Report, den Stempel und meistens auch Provision zu zahlen, bekommt aber bei uns die 4% Stückzinsen, d. h. 33 Cts. pro Monat, im Reportsatz vergütet. Mit anderen Worten, der Reportsatz stellt sich bei uns, im Gegensatz zu dem Ausland, um 33 Cts. pro Monat günstiger, vorausgesetzt, daß der Zinsfuß der gleiche wäre. Nun ist aber im Ausland, speziell an den Westbörsen, auf deren Usanzen wir ja so oft unser Augenmerk richten, der Zinsfuß fast stets niedriger, als bei uns, außerdem stehen die dort gehandelten Hauptspekulationswerte prozentualiter viel niedriger als in Deutschland die hier gehandelten Lieblingspapiere. Dadurch stellt sich der Report von Monat zu Monat bei uns an sich schon recht empfindlich hoch. Wollte man nun die Berechnung von 4% fortlassen, so würde die Differenz von 33 Cts. den Reportsatz noch erhöhen, und somit die Spesen der Prolongierung weiter vergrößern.

Es ist nun eine alte Erfahrung, daß der weitaus größte Teil der Prolongationsspesen für den Haussier verloren geht. Zwar pflegt innerhalb der

[1]) S. a. den Aufsatz von O. Seipp in Heft 4, 5. Jahrg. dieser Zeitschr. D. Herausgeber.

Tage der Prolongation der Unterschied zwischen dem Kurs per alten und dem per neuen Monat im Handel klar und deutlich hervorzutreten, ist man jedoch im neuen Monat, dann hat bei der Bewertung des Kurses die Erwägung, ob und eventuell wieviel Reportspesen den Kurs zu erhöhen haben, meistens aufgehört, und andere Gründe bestimmen den Preis des Papieres. Will man also die Berechnung von 4% in Zukunft fortlassen, so würde der Haussier weitere 33 Cts. pro Monat mindestens zum Teil verlieren.

Dagegen wird man nun anführen, daß diese willkürlich berechneten 4% am Tage der Dividendenabtrennung von der Dividende gekürzt, d. h. im Abschlag berücksichtigt werden, so daß also: würde der Haussier das Papier beispielsweise ein Jahr besitzen, es für ihn ganz gleichgültig wäre, ob er 12 mal $33\frac{1}{3}$ Cts. oder 1 mal 4% zahle. Aber er müßte eben dann gezwungen sein, das Papier ein ganzes Jahr lang zu halten; eine Spekulation, die doch aus vielen Gründen nicht zu empfehlen ist.

Mit einem Worte, es werden dem Haussier, diesem Hauptträger der Spekulation, neue Erschwerungen durch den Wegfall der 4% Stückzinsen bereitet, zu den großen Spesen, die ihn schon bisher durch hohen Zinsfuß, hochstehende Werte, Provision und Stempel treffen, und dies wäre auch vom allgemein volkswirtschaftlichen Standpunkt aus betrachtet, absolut nicht zu wünschen. Die Spekulation, in des Wortes allgemeiner Bedeutung, hemmen zu wollen, hieße der Kultur eine große Triebkraft rauben. Selbstverständlich: der einzelne Spekulant denkt beim Eingehen eines Geschäftes nicht an die Kulturaufgabe, sondern nur an seinen Vorteil. Das ist sein vollbegreiflicher Egoismus, aber dadurch, daß er Werte erwirbt — wenn auch bloß in der Hoffnung auf Kursgewinn — gibt er der betreffenden Aktiengesellschaft indirekt die Möglichkeit, Geschäfte zu entrieren, sich zu entwickeln, zu vergrößern und Kulturaufgaben zu lösen. So wird der Spekulant in letzter Instanz zu einem jener vielen Träger, die für den Aufbau des großen Kulturwerkes nötig sind.

Soll man ihn also schädigen und vor allen Dingen so unnötiger Weise? Wer hat denn einen Nachteil, wenn man fortfährt, 4% Zinsen zu berechnen? Daß es ein wenig unbequem ist, daß diese willkürliche Berechnung keine innere Begründung habe, daß die Westbörsen derartige Usanzen nicht kennen, das können und dürfen keine Gründe für das Aufgeben einer Usanze sein, die sich jahrzehntelang bewährt hat. Im Gegenteil, es wäre vielleicht vorzuziehen, daß man statt 4% in Zukunft einen höheren Zinsfuß berechnet, der ja insofern eher berechtigt wäre, als der weitaus größte Teil unserer Dividendenpapiere, speziell solcher, die per Ultimo gehandelt werden, mehr als 4% Dividende bringen. Vielleicht würde es sich empfehlen, 5%, wie in Wien, zu rechnen.

Der Einzige vielleicht, der von der neuen Usanze einen Vorteil haben könnte, wäre der Baissier. Nun ist aber im Durchschnitt der weitgrößte Teil sämtlicher Spekulationstätigkeit à la hausse gerichtet. Wie notwendig auch die Baissepartei für die Kräftigung der Spekulation ist, es ist richtiger, im Interresse der weit überwiegenden Mehrheit zu handeln.

Alles in Allem: Die bisherige Berechnung hat niemand geschadet, die vorgeschlagene Berechnungsmethode wird der Spekulation eine neue Belastung auferlegen.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Numerierungsmethode,

welche sich im Rahmen eines größeren Fabrikbetriebes zur Unterscheidung der einzelnen Artikel und wieder deren verschiedenen Aufmachungen oder Verpackungen eignet. (s. Anfrage in Nummer 3 dieses Jahrganges.)

2. Antwort: Praktisch bewährt hat sich in gleichen oder ähnlichen Fällen die sogenannte Dezimal-Methode, die eine unbeschränkte Anwendung zuläßt. Der Vorteil bei dieser Methode liegt darin, daß auf den ersten Blick zu sehen ist

a) um welchen Artikel oder welche Artikelserie handelt es sich,
b) welche Verpackung oder besondere Aufmachung wird durch die Nummer gekennzeichnet.

Ich lege meinem Beispiel folgendes zugrunde:

1000 Artikel sollen numeriert werden, wovon jeder einzelne in 9 verschiedenfarbigen Kartons verkauft wird. Jeder Karton wieder teilt sich in ganze und halbe Packung. Endlich sollen der besseren Übersicht wegen, aus irgendeinem Grunde die 1000 Artikel in 20 verschiedene Serien eingeteilt werden, so daß beim Anfang jede Serie 50 Nummern zählt.

Serie 1 = 10; Serie 2 = 20; Serie 3 = 30; Serie 9 = 90; Serie 10 = 100. Serie 15 = 150; Serie 20 = 200.

Serie 15 z. B. trägt die Nummern 1501, 1502, 1503, 1504 usw.

Für die verschiedenen Packungen ist die Nr. 150101, 150102, 150103, 150104, 150105, 150106, 150107, 150108, 150109.

Die ganze und halbe Packung wird zweckmäßig unterschieden durch $150101/_1$, $150101/_2$.

Erläuternd ist noch zu bemerken: zwischen der Serien-Zahl und der Artikel-Nr. und wieder zwischen der Artikel-Nr. und der Packungszahl muß eine Null eingeschoben werden; sonst können Mißverständnisse vorkommen. Z. B. würde die Zahl Serie 1, Artikel 15, Packung 6 = 1156 gleichlautend sein mit Serie 11, Artikel 5, Packung 6. Ein Versuch zeigt, daß diese Verwechselung außer bei Zahl 1 auch bei den anderen Nummern vorkommen kann. Durch das Einschieben der Null wird jeder Zweifel beseitigt.

Diese Methode gestattet die unbegrenzte Anfügung von Nummern nach Bedarf. Es können immer wieder neue Zahlen angehängt werden, ohne daß zu befürchten wäre, daß die Übersichtlichkeit leidet. Durch die zwischen Serien-Nummer und Artikel bzw. Packungs-Nummer jeweils eingeschobene Null wird erreicht, daß auf den ersten Blick zu erkennen ist, um welche genaue Art und Unterart es sich handelt.

Es bleibt natürlich unbenommen, die erwähnte Strichnumerierung neben der beschriebenen Methode beizubehalten, doch würde ich davon abraten mit Rücksicht darauf, daß die Einheitlichkeit des Systems leicht darunter leiden kann. Zum Schluß sei noch erwähnt, daß die sich vielleicht aufdrängende Befürchtung einer unter Umständen zu langen Zahlenreihe kaum ins Gewicht fällt. Die Angestellten gewöhnen sich leicht an die Unterscheidung der Nummern, besonders auch deshalb, weil dem Gedächtnis eine gute Stütze gegeben ist.

Ferd. Sachs, Köln.

Versand-Buchführung unter Benützung von Registerkarten.

Bei meinem Eintritt in das Geschäft fand ich die Versandbuchhaltung in der gewöhnlichen, man darf wohl sagen veralteten Form vor, die für ein Versandhaus nichts weniger als übersichtlich ist. Die einlaufenden Aufträge wurden in der Reihenfolge des Eingangs in das „Kommissionsbuch" eingetragen. Nach Erledigung eines Auftrages wurde die betreffende Eintragung zur Kenntlichmachung senkrecht durchstrichen und mit roter Tinte das Datum der Ausführung vermerkt. Die durchgeführte Versendung wurde im Ausgangs-Fakturenbuch eingetragen und aus diesem wurden die Rechnungen ausgefertigt. Weiter wurden die Posten aus dem Fakturenbuch in der üblichen Weise ins „Kontokorrentbuch" (Debitorenbuch" übertragen. Bei dem nicht unbedeutenden Versand waren diese Manipulationen recht zeitraubend. Um dieses „System" etwas zu vereinfachen, ließ ich die Ausgangsfakturenbücher mit 3 Kolonnen und mit Register anfertigen. In die erste Kolonne wurden die einzelnen Beträge der verschiedenen Waren, die zu einer Sendung gehörten, eingesetzt und zuletzt der Gesamtbetrag der Rechnung in die zweite Kolonne ausgeworfen. Bei jeder Kommission wurden dem voraussichtlichen Bedarf entsprechend eine oder mehrere Zeilen zur Buchung der eingehenden Zahlungen und sonstiger Gutschriften freigelassen; dadurch wurde das „Ausgangsfakturenbuch" zugleich zum „Debitorenbuch". Die Gutschriften erfolgten in die dritte Kolonne. Teilzahlungen wurden in die erste Rubrik eingetragen, um bei der Durchsicht des Buches das Übersehen noch nicht ganz erledigter Posten zu vermeiden. Erst nach vollständigem Ausgleich wurde der ganze Betrag in einer Summe in die dritte Rubrik ausgeworfen.

Diese Vereinigung des Ausgangsfakturenbuches und des Debitorenbuches bewährte sich in der Folge ganz gut und ich kann die Anwendung dieser Methode kleineren Versandgeschäften, denen die Einführung der Kartenregistratur zu teuer kommen würde, sehr empfehlen.

Da wir aber bei dem Umfang unseres Versandes fortwährend eine ganze Anzahl umfangreicher Debitorenbücher im Gebrauch haben mußten, die sich infolge der langsamen Zahlungsweise mancher „faulen" Kunden noch weiter vermehrten, so war mein Sinnen darauf gerichtet, die Sache noch weiter zu vereinfachen. Dazu fühlte ich mich noch besonders durch den Mißstand veranlaßt, daß man beim Aufsuchen irgend eines Postens in der Regel mehrere Register durchzusuchen hatte, bevor man den gewünschten Namen auffand.

Die Registerkarten, wovon Fig. 1 die Vorder-, Fig. 2 die Rückseite veranschaulicht, hatten bei uns zu ersetzen:

1. *das Kommissionsbuch,*
2. *das Ausgangsfakturenbuch* und
3. *das Debitorenbuch.*

Alles dies wurde vollkommen erreicht, indem wir die Karten nach dem Durchschreibesystem anfertigen ließen, so daß zu jeder Karte zwei Kopien gehören. Die Karten sind fortlaufend numeriert, die Kopien tragen die Nummern der zugehörigen Karten. Die Karte und eines der beiden ganz dünnen Durchschreibeblätter sind perforiert, um sie nach erfolgter Eintragung der Bestellung bequem herausnehmen zu können. Die zweite, nichtperforierte Kopie bleibt zur Kontrolle in dem Hefte. Die ausgefüllten Karten bewahrt der Expedient, nach Ortsnamen registriert, in einem entsprechenden kleineren Registerkasten stehend auf, indem er gleichzeitig die Liefertermine durch Aufstecken von „Reitern" markiert. Die herausgenommene Kopie wird dem

Angemahnt	Nachnahme Postauftrag	Strenge Mahnung	Nr. 18541 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
Zahlungs-befehl	Vollstreck-Befehl	Ladung	Jan. Febr. März April Mai Juni Juli Aug. Sept. Okt. Nov. Dez.

Genaue Adresse:	Lieferzeit:	M. Nr.
	Versandart:	Eingegangen:
	Zahlbar:	Abgelegt:
Station:	Bestellt durch:	Rechnung erstattet am:
		Prov. verrechnet Fol.:

Menge	Gegenstand	Einzel-preis	Betrag	Bemerkungen

Abbildung 1. (Größe der Karte: 20,5 cm × 14 cm.)

Angemahnt	Nachnahme Postauftrag	Strenge Mahnung	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
Zahlungs-befehl	Vollstreck-Befehl	Ladung	Jan. Febr. März April Mai Juni Juli Aug. Sept. Okt. Nov. Dez

Name: .....

Bemerkungen	Tag	Fol. oder Kto.-Nr.	Soll	Haben	Saldo

Abbildung 2. (Größe der Karte: 20,5 cm × 14 cm.)

Werkführer übergeben, damit derselbe das Fehlende bis zum vorgeschriebenen Zeitpunkt herstellen läßt. Sind die zu einem Auftrag gehörenden Waren sämtlich angefertigt, bzw. vorrätig, so macht der Werkführer auf seinen Zettel (auf die ihm übergebene Kopie) eine diesbezügliche Bemerkung und übergibt denselben dem Expedienten. Dieser sucht die gleichlautende Karte aus dem Registerkasten aus und besorgt nun auf Grund dieser beiden Vorlagen die Expedition. Die so erledigten Karten übergibt er dann dem Fakturisten, welcher die zur Sendung gehörige Rechnung schreibt, was auf der Karte an der vorgesehenen Stelle vermerkt wird, worauf die Karten in die eigentliche Buchhaltung, bzw. in die Registerkasten-Abteilung „unbezahlt" gelangen. Für die unbezahlten Posten wird in der Regel ein einziges Kästchen genügen. Das Einordnen der Karten nach Ortsnamen und unter diesen wieder nach Firmen hat ein Lehrling zu besorgen.

Vor dem Registrieren der Karten wird an denselben der Monat des Verfalls durch Aufstecken von weißen „Reitern" markiert. Bei Beginn eines jeden Monats versieht der Buchhalter die Karten der im laufenden Monat fälligen Posten mit „Reitern" in schwarzer Farbe, die auf den Verfalltag hinweisen. Das Mahnen der betreffenden Kunden kann dann an jedem beliebigen Tag vorgenommen werden. Das Datum der Mahnung wird auf der Karte unter „Bemerkungen" vermerkt; gleichzeitig wird der weiße Reiter an der durch den Vordruck „Angemahnt" bezeichneten Stelle aufgesetzt, während der schwarze auf den Tag des Ablaufs der gegebenen Frist kommt, so daß wiederum ein Blick genügt, um zu wissen, welche Posten an einem bestimmten Tag durch Postauftrag usw. einzuziehen sind. Die einlaufenden Beträge werden aus dem Kassabuch und dem Memorial sofort auf die bezüglichen Karten gebucht. Die ausgeglichenen Karten kommen in die Kästen für erledigte Posten, dagegen kommen die noch nicht ganz beglichenen Karten wieder in die Registratur „unbezahlt" zurück, wobei gelbe Reiter das neue Verhältnis zu veranschaulichen haben.

Die weiteren Vordrucke links oben werden je nach dem vorliegenden Fall ebenfalls mit Reitern markiert und zwar benützen wir zur Bezeichnung der ersten Zeile stets weiße und der zweiten Zeile stets schwarze Reiter. Gelbe Reiter zeigen jeweils die unvollständige Erledigung des Postens an und kommen gleichzeitig neben den anderen Reiter zu stehen.

Um die Rückseite der Karten auch ausnützen zu können, ließ ich diese mit einem weiteren Vordruck versehen, dessen Einrichtung aus Abbildung 2 ersichtlich ist. Dieser Vordruck wird benützt, wenn ein Kunde entweder ständiger Abnehmer ist oder eine Sendung unter Bewilligung von Teilzahlungen erhalten hat. In ersterem Falle werden die späteren Lieferungen zwar auch auf neuen Karten, wie bei ersten Bestellungen eingetragen, aber nach erfolgter Lieferung überträgt der Buchhalter diesen Posten auf die Rückseite der vorherigen bzw. der ersten Karte und setzt unter der Rubrik Saldo den Gesamtbetrag der Schuld aus. Ist der Raum zu Ende, dann werden die Buchungen auf der neuesten Karte fortgesetzt, bis auch diese wieder voll ist u. s. f.

Bei Teilzahlungen erweist sich die Rückseite ebenfalls als recht vorteilhaft, weil der noch schuldige Teilbetrag stets sofort aus der Saldorubrik ersichtlich ist.

Es braucht wohl nicht besonders hervorgehoben zu werden, daß sich diese Art der Debitoren-Buchführung auch bei der Jahresrechnung (Bilanz) vorteilhaft zeigt, weil sämtliche noch offene Posten, da sie stets gesondert von den erledigten sind, zu jeder Zeit von den Karten in einem Betrag abgelesen und in das Debitorenverzeichnis — gleichzeitig genau alphabetisch — eingetragen werden können. Im Debitorenverzeichnis wird also jeder Name nur einmal vorkommen, während dies bei der Verwendung von Büchern nicht immer der Fall ist, namentlich wenn ein Kunde „fleißiger" Abnehmer und „langsamer" Zahler ist. H. Andris, Köln.

Rundschau.

Ausstellungen.

Exposition Internationale du Bureau et de son Organisation moderne Antwerpen 1912. In dem von der Stadtverwaltung in Antwerpen mietsweise zur Verfügung gestellten Salle des Fêtes, Place de Meir, soll, wie die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie" mitteilt, vom 16. November bis 1. Dezember d. J. eine „Exposition Internationale du Bureau et de son Organisation moderne" stattfinden. Die Leitung der provisorischen Geschäftsstelle liegt in Händen des Herausgebers der Zeitschrift „Hypsos" (Frédéric Truyens, Avenue de l'Industrie 33), von dem auch das Projekt anscheinend ausgegangen ist. Ein Urteil über die voraussichtliche Bedeutung der Ausstellung erscheint zurzeit noch nicht möglich, wenngleich, wie verlautet, einige in der Finanz- und Handelswelt hervorragende Persönlichkeiten sich bereit erklärt haben sollen, dem Ehrenkomitee beizutreten.

Dringende Warnung! Von fragwürdiger Seite wird zurzeit von Brüssel aus für eine „Spezialausstellung für Erfindungen aus allen Branchen" Propaganda gemacht, die angeblich im Anschluß an eine internationale belgische Ausstellung des nächsten Jahres stattfinden soll. Die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie" warnt dringend vor einer Beteiligung an dieser Spezialausstellung.

Die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie" macht auf Grund zuverlässiger Informationen heimische Industrielle darauf aufmerksam, daß eine angeblich von Juni bis Dezember d. J. in Genua geplante „Esposizione Internazionale de l'Industria-, Alimentazione ed Igiene" zur Beschickung keinesfalls empfohlen werden kann. Wie die Handelskammer in Genua warnend hervorhebt, entbehrt das Unternehmen jeglicher Bedeutung, dient vielmehr lediglich Spekulationszwecken, so daß den zur Verteilung kommenden Preisen, Ehrenkreuzen, Goldenen und Silbernen Medaillen usw. jeder Wert abgesprochen werden muß.

Ein Ausstellungs-Füllhorn 1913 in den Niederlanden. Die Niederlande rüsten sich zur festlichen Feier des hundertjährigen Bestehens der Unabhängigkeit im Jahre 1913 und planen, wie die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie" bekanntgibt, eine Reihe von Sonderausstellungen in den verschiedensten Städten des Landes. Die Regierung will dieser Zentralkommission einen Zuschuß von 110000 Gulden zur Verfügung stellen. Von den beabsichtigten Sonderausstellungen sollen bisher mehr als 30 in Vorbereitung sein: davon sind öffentlich bekannt geworden:

Amsterdam: eine Schiffahrtsausstellung, eine Druckereiausstellung, eine Ausstellung für Baukunst, eine Ausstellung über „das Leben und die Arbeit der Frau 1813—1913";

Haag: eine Ausstellung von Bildern, Zeichnungen, Drucksachen usw., die sich auf die Geschichte der Niederlande beziehen;

Leiden: Ausstellung für Kunst, Wissenschaften und nationale Erinnerungen;

Delft: eine Kunstgewerbeausstellung, sowie eine Ausstellung von Zeichnungen und Entwürfen von bedeutenden Wasserbauten usw., und eine solche für Delfter Altertumskunde. Außerdem werden einige Delfter Porzellanfabriken Einzelausstellungen ihrer Erzeugnisse einrichten;

'sHertogenbosch: eine Ausstellung christlicher Kirchenkunst;

Tilburg: eine Ausstellung für Handel, Industrie, Kunst und Unterricht;

Middelburg: eine Ausstellung, deren Gebiet noch nicht feststeht.

Eine ungarische Ausstellung in Athen. Das ungarische Handelsmuseum hat jetzt in Athen eine ähnliche Ausstellung von Warenmustern veranstaltet, wie kürzlich in Belgrad. Die griechische Handelswelt brachte dem Unternehmen lebhaftes Interesse entgegen. Die Ausstellung wurde in den ersten acht Tagen nach Pfingsten von mehr als 5000 Personen besucht. In Ungarn hofft man, daß die Ausstellung zur Hebung des Handelsverkehrs mit Griechenland beitragen wird, der heute schon für Ungarn günstige Gestalt angenommen hat. Ungarn exportiert nach Griechenland mehr, als es von Griechenland bezieht, es ist daher bemüht, diese

aktive Handelsbilanz im Verkehr mit Griechenland noch mehr zu seinen Gunsten auszubilden.

Bank- und Börsenwesen.

Zur Reform des französischen Kreditwesens. Kürzlich tagte in Paris die staatlich eingesetzte Kommission zur Verbesserung und Prüfung des französischen Bankwesens. Zur Unterstützung des kurzfristigen Kredits an den Kleinhandel und die Kleinindustrie wurde beschlossen die Gründung von: 1. Gesellschaften auf gegenseitige Bürgschaft (Sociétés de caution mutuelle), die zum ausschließlichen Gegenstand ihrer Operationen Giro- und Wechselbürgschaft der von ihren Mitgliedern unterzeichneten Effekten haben sollen und die ein gesetzliches Statut und besondere fiskalische Steuerfreiheit genießen werden, 2. Volksbanken, die ebenso wie die vorstehenden Gesellschaften besondere gesetzliche Vergünstigungen genießen werden, sobald sie zustimmen, ihren Gewinn zu limitieren und gewisse Vorsichts- und Sicherheitsvorschriften zu beachten, und 3. ein Zentralinstitut (office central), das sich darauf beschränken würde, den Volksbanken unter der Form von zinslosen Vorschüssen solche Fonds zuzuteilen, die ihm unentgeltlich zu seiner Verfügung gestellt werden. Hinsichtlich langfristiger Kredite für die mittlere und Kleinindustrie kam man überein, ein „Zentraletablissement" und ein „Hilfsinstitut" unter der Form von Aktiengesellschaften zu gründen. Das Kapital des Zentraletablissements soll vorzugsweise von den Großbanken, Bankhäusern und Korporationen gezeichnet werden. Es soll ein Reservefonds im Verhältnis der zu emittierenden Obligationen errichtet werden; die Staatsabgabe auf diesen Reservefonds soll erlassen werden. Die Geschäftsgebarung dieses „Zentraletablissements" soll vom Staate überwacht und seine Darlehen einer streng gehandhabten Reglementierung unterworfen werden. Die Hilfsetablissements sollen hauptsächlich mit Hilfe von Fonds, die dem großen Publikum entliehen sind, Aktien, Obligationen oder industrielle Anteile subskribieren. Diese Institute werden unter gewissen Spezialbedingungen den Genuß verschiedener Abweichungen von dem allgemeinen Regime der Mobiliarwerte erhalten. Der Finanzminister erklärte endlich der Kommission, daß alle Beschlüsse unverzüglich in Wirklichkeit umgesetzt werden sollen. Die bezügliche Gesetzesvorlage wird voraussichtlich noch vor Schluß der gegenwärtigen Kammersession dem Büro der Deputiertenkammer vorgelegt werden können. B. T.

Eine neue Schweizer Südamerika-Bank. Unter Führung der Schweizerischen Kreditanstalt und der Eidgenössischen Bank wurde in Zürich die Schweizerisch-Südamerikanische Bank mit Niederlassung in Buenos Aires errichtet. Das Aktienkapital beträgt 20 Millionen Frank.

China. Gründung einer Bank in Mukden. Während der letzten Jahre ist die Einträglichkeit der Geschäfte der Shansileute, die in Mukden hauptsächlich Bankgeschäfte unterhalten, infolge Gründung der verschiedenen amtlichen Banken (Reichsbank, Verkehrsbank, Regierungsbank für die Mandschurei) erheblich zurückgegangen, hat aber am stärksten unter dem Ausbruch der Revolution gelitten. Sie planen deshalb, nach einem Berichte des deutschen Konsulats in Mukden, die sämtlichen Bankgeschäfte zusammenzufassen und mit Hilfe der Kapitalisten in Shansi selbst eine große Bank mit einem Kapital von 20 Millionen Taels ins Leben zu rufen. Geldgeber sollen in erster Linie die Shansileute selbst sein. Als Hauptsitz ist Mukden vorgesehen. Schanghai, Tientsin und sonstige Plätze sollen Zweigniederlassungen erhalten. Die Sache befindet sich im Stadium der Vorbereitungen.

Evidenz-Zentrale für den Eskompte offener Buchforderungen. Am 8. Juni d. J. fand im kleinen Sitzungssaale der Handels- und Gewerbekammer Wien unter dem Vorsitze des Obmann-Stellvertreters des kaiserlichen Rates Julius Singer die vierte ordentliche Generalversammlung der Evidenz-Zentrale für den Eskompte offener Buchforderungen statt. Dem vom Leiter der Evidenz-Zentrale, Dr. Arthur Prager, vorgetragenen Berichte ist zu entnehmen, daß diese Vereinigung der mit dem Buchforderungseskompte beschäftigten Kreditinstitute und Privateskompteure im Jahre 1911 41 Mitglieder (gegen 39 im Vorjahre), und zwar 24 Genossenschaften, 8 Aktienbanken und 9 Privateskompteure zählt, deren Eskompteumsatz an offenen Buchforderungen im abgelaufenen Jahre 385 153 930 Kronen (im Vorjahre 330 848 393 Kronen) betrug. Die Vereinigung führt zu dem Zwecke, um die Begebung derselben Forderungen auf mehreren Seiten zu verhüten, Evidenz über alle Firmen, die einen Buchforderungskredit genießen. Am 31. Dezember 1911 betrug der Stand der auf diese Weise in Evidenz gehaltenen Firmen 11 373 (im Vorjahre 9 177). In 47 Fällen wurde konstatiert, daß dieselben Forderungen auf zwei Seiten begeben worden waren. Der Gesamtbetrag dieser doppelt zedierten Forderungen belief sich auf 96 479 Kronen (im Vorjahre 132 053 Kronen). also auf 0,04 % des Gesamtumsatzes. Der Bericht erwähnt sodann die Stellungnahme der Österreichisch-Ungarischen Bank zum Buchforderungseskompte und die Aktionen des Vorstandes zur Sicherung und einheitlichen Behandlung des Eskomptegeschäftes. Nach dem Vorbilde der Wiener Zentrale haben die tschechischen Institute in Böhmen und Mähren eine eigene Evidenz-Zentrale in Prag errichtet, welche die gleichen Zwecke verfolgt, wie die Wiener Evidenz-Zentrale. Mit diesem neugegründeten Institute hat die Wiener Zentrale ein Übereinkommen geschlossen, so daß die Evidenzhaltung der Buchforderungskredite nach wie vor lückenlos erfolgt.

Handelsartikel.

Baumwollanbau in Südrußland. Die auf dem Odessaer Versuchsfelde mit dem Baumwollbau angestellten Versuche haben sehr befriedigende Ergebnisse gehabt. Im Jahre 1911 wurden solche Versuche auch in der Krim angestellt, und zwar sind die Ergebnisse in Dshankoi und Kertsch ebenfalls befriedigend ausgefallen; es wurden von der Dessjatine bis 40 Pud Rohbaumwolle geerntet, während in den Vereinigten Staaten von Amerika die Durchschnittsernte an Baumwolle von 1 Dessjatine Land auch nur auf 42—45 Pud berechnet wird. Im laufenden Jahre werden die Versuche weiter fortgesetzt, die Anzahl der Baumwollversuchsfelder in der Krim vermehrt und auch die Größe der für diese Versuche bestimmten Felder bedeutend erweitert. Man hat nun schon Versuche bei Kertsch, Sewastopol und Simferopol sowie an mehreren anderen Stellen begonnen. B. T.

Bereitung künstlichen Kautschuks aus Fischen. Der niederländische Staatsangehörige, Dr. van der Heyden, der viele Jahre lang Universitätslehrer in Japan gewesen ist, hat ein Verfahren erfunden, um aus frischen Seefischen künstlichen Kautschuk herzustellen. Seine Erfindung ist in Österreich und Belgien patentiert und in den Niederlanden zum Patent angemeldet. Das Verfahren, dessen Einzelheiten naturgemäß geheim gehalten werden, besteht darin, Seefische mit etwa 15 bis 16 v. H. natürlichen Kautschuk zu vermengen, wodurch ein Stoff erzeugt werde, der ebenso biegsam und widerstandsfähig wie Kautschuk, jedoch viel billiger sei. Das Preisverhältnis stelle sich wie etwa 1,25 : 8. Außerdem soll sich der künstliche Kautschuk in kürzerer Zeit vulkanisieren lassen und noch dazu den großen Vorteil besitzen, durch Benzin und Hitze nicht angegriffen zu werden. Als Nebenprodukt soll aus dem Fischfleisch noch Eiweiß gewonnen werden.

Zur Verwertung dieses Verfahrens hat sich in den Niederlanden bereits eine Aktiengesellschaft gebildet, die in Ymuiden eine große Fabrik bauen läßt, deren eine Hälfte zur Verfertigung von Guano eingerichtet werden soll. Als Direktor der Fabrik ist ein Österreicher, namens Dr. Adler, angestellt worden.

In Ymuiden setzt man auf diese Fabrik, wegen ihres voraussichtlich bedeutenden Verbrauchs von Seefischen, namentlich von Kabeljau und Leng, große Hoffnungen.

Bericht des Kaiserl. Generalkonsulats in Amsterdam.

Handelsförderung.

Russisch-serbische Handelsbeziehungen. Aus Odessa wird gemeldet: Die Präsidenten der russischen Donau-Dampfschiffahrts-Gesellschaft und der königlichen serbischen Dampfschiffahrt unterzeichneten einen Vertrag, mit dem gewisse Erleichterungen für den Transport von russischen Waren und Reisenden nach Serbien und umgekehrt vorgesehen sind.

Frankreich. Bestrebungen zur Förderung des französischen Außenhandels. In diesen Tagen fand in Paris der Nationalkongreß für den Auslandshandel statt (Congrès National

pour la Défense et le Développement du Commerce extérieur). Den Vorsitz führte der französische Handelsminister Fernand David, der in seiner Ansprache auf das Anwachsen des Welthandels hinwies, der sich nach den Statistiken zahlenmäßig von 102 Milliarden Fr. im Jahre 1901 auf 142 Milliarden Fr. im Jahre 1909 gehoben habe. Frankreich sei an dem Welthandel mit 5% beteiligt, es nehme den vierten Platz in folgender Reihenfolge ein: England, Deutschland, Vereinigte Staaten, Frankreich.

Der Kongreß beschäftigte sich sodann mit der langfristigen Kreditgewährung im Exportgeschäft und äußerte seine Wünsche dahin, eine französische Bank unter Mitwirkung der Banque de France zu gründen, um den Kredit am Auslandsgeschäft zu erleichtern. Die Bank soll sich hauptsächlich dem Diskont und dem Inkasso langfristiger Papiere auf das Ausland widmen. Die Regierung wird um ihre Unterstützung hinsichtlich dieser Bankgründung von dem Kongreß ersucht werden. Der Kongreß wählte ein Komitee, das die Verwirklichung des Plans weiter verfolgen soll.

Handelstag.

Ein internationaler Schiedsgerichtshof für Zivilsachen. Der Ausschuß des Deutschen Handelstages, der gegenwärtig in Köln tagt, nahm einen von Professor Apt-Berlin vertretenen Antrag der Berliner Ältesten der Kaufmannschaft an, wonach für privatrechtliche Streitigkeiten von Staaten und Privatpersonen ein internationaler Schiedsgerichtshof gebildet werden soll.

Stempel auf Schecks und Bankquittungen. Auf Grund verschiedener an ihn herangetretener Anregungen beschäftigte sich der Ausschuß des Deutschen Handelstages zu wiederholtem Male mit dem durch Gesetz vom 15. Juli 1909 geschaffenen Scheck- und Bankquittungsstempel. Der Berichterstatter zu diesem Punkte hob die bedenklichen volkswirtschaftlichen Wirkungen der Steuer hervor. Sie habe sich wie ein Mehltau auf das erwachende Verständnis für einen bargeldlosen Zahlungsverkehr gelegt und weiten Kreisen den Gebrauch des Schecks verekelt. Gerade der kleine und mittlere Scheckverkehr werde durch den Stempel schwer getroffen, und wenn es auch richtig sei, daß mit kleinen Schecks bisweilen Unfug getrieben worden sei, so müsse die Entwicklung nicht dahin gehen, sie völlig zu beseitigen, sondern durch Ausbildung des Clearingverkehrs auch sie zu nützlichen Gliedern des Scheckverkehrs zu machen. Der Stempel treffe aber den Scheck schlechthin, auch den Überweisungsscheck. Die Folge sei ein starker Rückgang des Scheckverkehrs in Deutschland, den die Berichte der Banken in beredten Zahlen verkündeten. Zu alledem sei das finanzielle Ergebnis für das Reich gering und weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Eine besondere Schwierigkeit habe sich daraus ergeben, daß im Stempelgesetz den Schecks die Bankquittungen gleichgestellt worden seien. Man habe erwartet, daß dies nur insoweit von ihnen gelten sollte, als sie in der Tat zum Ersatz von Schecks zu dienen geeignet seien, und auf diesen Standpunkt hätten sich anfänglich auch der preußische Handels- wie der Finanzminister und die Gerichte gestellt. Das Reichsgericht habe aber neuerdings auch eine bloße Bestätigungspostkarte über den Empfang von Geld aus Bankguthaben für stempelpflichtig erklärt. Die Diskontgesellschaft habe angesichts dessen beim Bundesrat beantragt, ihr wenigstens die Nachstempelung älterer derartiger Quittungen zu erlassen. Gemäß dem Vorschlage des Berichterstatters beschloß der Ausschuß, dieses Ersuchen zu unterstützen, unbeschadet seiner grundsätzlichen Stellung, die er dahin bekundete: „Der Ausschuß des Deutschen Handelstages erachtet die durch das Gesetz vom 15. Juli 1909 erfolgte Einführung eines Scheck- und Bankquittungsstempels für eine vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus schädliche, vom Standpunkt der Reichsfinanzen aus verfehlte Maßnahme, und bittet den Herrn Reichskanzler, die schleunige Aufhebung des Scheck- und Bankquittungsstempels herbeizuführen."

Hochschulnachrichten.

Von der Akademie Frankfurt a. M. Nach dem soeben erschienenen Vorlesungs-Verzeichnis für das am 24. Oktober beginnende Winter-Semester beläuft sich die Gesamtzahl der bis jetzt angekündigten Vorlesungen auf 147 (gegen 142 im letzten Winter-Semester). Hiervon entfallen 26 auf die Gruppe Volkswirtschaftslehre, Völkerkunde und Geographie, 10 auf Rechtswissenschaft, 5 auf Versicherungswissenschaft, Statistik und Soziale Medizin, 17 auf Handelswissenschaften im engeren Sinne, 10 auf Philosophie, 8 auf Geschichte und Kunstgeschichte, 37 auf Sprach- und Literaturgeschichte und Neuere Sprachen, 32 auf Mathematik, Naturwissenschaften und Technik, 2 auf Künste und Fertigkeiten. Wie bisher, ist bei der Zusammenstellung des Stundenplanes durch Mittag- und Abendvorlesungen nach Möglichkeit den Bedürfnissen der Beamten, der kaufmännischen Angestellten, der Lehrer und anderer beruflich tätiger Personen Rechnung getragen worden.

Das Vorlesungs-Verzeichnis, das auch über die Zulassungsbedingungen, die Studienhonorare usw. Auskunft gibt, ist durch die Frankfurter Buchhandlungen zu beziehen; unentgeltlich wird es von der Quästur der Akademie (Jordanstraße 17, Tel. II, 2214) zugesandt oder vom Pförtner verabfolgt.

Nachdem Professor R. Lambert wegen vorgerückten Alters mit dem 1. April d. J. in den Ruhestand getreten ist, beabsichtigt die Akademie den handelswissenschaftlichen Unterricht neu zu organisieren und zu erweitern. Zunächst ist eine ordentliche Professur für Handelswissenschaften dem Professor Dr. A. Calmes, bisherigen hauptamtlichen Dozenten für dieses Fach an der Handelshochschule Mannheim, übertragen worden, der seine Lehrtätigkeit an der Akademie mit Beginn des Winter-Semesters 1912/13 aufnehmen wird.

Diplomprüfungen an der Exportakademie in Wien. In der Zeit vom 10. bis 15. Juli fanden an der Expoetakademie des k. k. österr. Handelsmuseums in Wien die Diplomsprüfungen statt. Sieben Kandidaten erhielten ein Diplom mit Auszeichnung, vier Kandidaten bestanden die Diplomsprüfung mit gutem Erfolge und neun Hörer mit genügenden Erfolge.

Studienreise der Exportakademie Wien. Während der großen Ferien unternehmen die Hörer der Exportakademie und der Allgemeinen Abteilung unter Führung des ord. Professors für Wirtschaftsgeographie, Herrn Dr. Franz Heiderich, eine Studienreise zur Besichtigung von adriatischen Seehäfen und schweizerischen Industriegebieten. Die Studienreise wurde am 17. Juli angetreten und dauert bis Mitte August. Im Programm dieser Exkursion sind Besichtigungen der Hafen- und Handelseinrichtungen sowie kommerzieller und industrieller Etablissements in Triest, Fiume, Molfetta, Bari, Catania, Messina, Milazzo, Palermo, Neapel, Genua, Mailand, Zürich, Friedrichshafen und Bregenz aufgenommen. Von Neapel aus wird eine Fahrt auf den Vesuv und nach Pompeji unternommen.

Industrie.

Eine deutsche Teppichfabrik in Persien. Aus Täbris wird gemeldet, daß eine deutsche Gesellschaft auf einem dort erworbenen Grundstück mit dem Bau einer Teppichfabrik begonnen hat. In Deutschland gekaufte Maschinen würden bald eintreffen. Gleichzeitig werden in Choi große Vorräte an Wolle eingekauft. Auch seien Spezialarbeiter angeworben.

Die bosnischen Erzlager. Die österreichisch-ungarische Monarchie besitzt große Erzlager in Bosnien, mit deren Ausbeutung jetzt unter dem gegenwärtigen gemeinsamen Reichsfinanzminister Ritter von Billinski ernstlich begonnen werden soll. Der Minister will die Erzlager keiner einem Kartell angehörenden Gesellschaft überlassen. Er nahm Fühlung mit einer Wiener Großbank, die die Errichtung eines Hochofens in Bosnien behufs Verhüttung der dortigen Erze finanzieren soll. Der Minister macht es ausdrücklich zur Bedingung, daß das bosnische Werk Zespica keinen Anteil an diesem neuen Erzlager haben dürfte, weil es dem Eisenkartell angehört. Die Erneuerung des Vertrages der Vareser Werke wurde seitens der Regierung davon abhängig gemacht, daß die Zespica-Gesellschaft aus dem Eisenkartell austritt. Der Grund für diese schroffe Maßregel beruht offenbar darin, daß schon früher, als Herr von Billinski noch österreichischer Finanzminister war, eine Spannung zwischen ihm und dem Eisenkartell eingetreten war.

Eisenerzlager in Chile. Wie gemeldet wird, hat die Kommission französischer Ingenieure, die mit der Untersuchung

der Eisenerzgruben beauftragt ist, festgestellt, daß die Eisenerzlager in der Provinz Coquimbo über 200 Mill. Tonnen enthalten. Die Studien sollen sich auch auf andere Provinzen erstrecken.

Japanische Unternehmungen in der Mandschurei. Die Japaner entfalten neuerdings in der Mandschurei eine intensive Tätigkeit in der Errichtung von industriellen Unternehmungen. Besondere Aufmerksamkeit wird der Herstellung von Düngemitteln geschenkt, für die in Japan allerdings stets Nachfrage vorhanden ist. Eine große Knochenmehlfabrik, die mit amerikanischen Maschinen zur Herstellung von täglich sechs Tonnen Knochenmehl ausgerüstet ist, soll jetzt von Liao-yang nach Dairen verlegt werden. Gleichzeitig wird dort eine zweite Fabrik, die außer Knochenmehl auch phosphorsaure Präparate und Ammoniak herstellen soll, mit einem Kostenaufwand von 200000 Yen errichtet. In Antung werden eine Soja-Bohnenmühle und eine Holzsägemühle geplant. In Chang-chun soll eine größere Weizenmühle errichtet werden, und zwar von einer Gesellschaft, die bereits eine solche in Tieh-ling unterhält, sich aber die billigeren Weizenpreise in Chang-chun zunutze machen will.

Errichtung eines staatlichen Eisenwerks in Australien. Die Regierung des australischen Staates Neusüdwales hat der gesetzgebenden Versammlung ein Projekt für den Bau eines staatlichen Eisenwerkes zur Genehmigung vorgelegt. Die Kosten der Anlage sind auf 1 Mill. Pfd. Sterl. veranschlagt.

Kohle.

Argentinien. Ein neu entdecktes Kohlenlager in Los Andes. Der Gouverneur von Los Andes berichtet, daß in seinem Territorium ein umfangreiches Kohlenlager entdeckt worden sei. Die Entfernung von Los Andes nach Buenos Aires ist zu weit, daß die neue Kohle mit der importierten konkurrieren kann, aber die Industrien von Salta und Jujuy werden sich ihrer erfolgreich bedienen können. Das Lager ist in der Nähe von Huaytiquina, welche Stadt die Salta—Antofagasta-Linie, deren Bau beabsichtigt ist, berühren wird.

Kolonien.

Transaktion in der deutsch-südwestafrikanischen Diamantenindustrie. Die Verhandlungen der Vertreter der Nordfelder mit dem Kolonialamt stehen vor dem Abschluß. In der wichtigen Frage der Diamantenzollermäßigung sind den Nordfeldern von dem Kolonialamt besondere Zugeständnisse gemacht worden. Die Frage der Feldersteuer macht dagegen noch einige Schwierigkeiten; doch nimmt man an, daß auch hier ein den Nordfeldern günstiges Ergebnis erreicht werden wird. Die Vertreter der Nordfelder, die noch in Berlin weilen, sind nunmehr übereingekommen, sich zum Zwecke einer rationelleren Geschäftsführung zu einer einzigen Gesellschaft zusammenzuschließen.

Kongreß.

Allgemeiner Deutscher Bankiertag. Auf dem 4. allgemeinen Deutschen Bankiertag zu München vom 16.—19. September d. J. gelangen nach dem vom Vorstand des Zentralverbandes des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes nunmehr festgesetzten Programm folgende Gegenstände zur Verhandlung:

Geeignete und ungeeignete Mittel zur Hebung des Kurses der Staatspapiere (Referent: Max M. Warburg, Teilhaber der Firma M. M. Warburg & Co., Hamburg).

Stellung und Aufgaben des Privatbankiers im heutigen Wirtschaftsleben (Referenten: Kommerzienrat Emil L. Meyer, Teilhaber der Firma Ephraim Meyer & Sohn, Hannover; Dr. jur. Aug. Schneider, Hofbankier und Inhaber der Firma J. N. Oberndörffer, München; Geh. Kommerzienrat Hermann Frenkel, Teilhaber der Firma Jacquier & Securius, Berlin).

Die zeitweise übermäßige Inanspruchnahme der Reichsbank, ihre Ursachen und die Mittel zur Abhilfe (Referenten: Wirkl. Legationsrat Prof. Dr. Carl Helfferich, Direktor der Deutschen Bank, Berlin; Dr. Paul von Schwabach, Teilhaber des Bankhauses S. Bleichröder, Berlin; Richard Schmidt, Inhaber der Firma Hammer & Schmidt, Leipzig).

Fragen der Bankpraxis: Bericht über die Bestrebungen zur Erreichung und Erhaltung angemessener Konditionen im Bankverkehr und Wahl einer Vertrauensmänner-Kommission; der Handel in Werten ohne Börsennotiz (Referent: Hermann Waller, Geschäftsinhaber der Diskonto-Gesellschaft, Berlin); Schutz gegen die Gefahren des Abschlusses von Geschäften mit unerkennbar Geisteskranken (Referent: Justizrat Dr. Julius Kahn, Handelskammer-Syndikus, München); Bekämpfung des Bucketshop-Unwesens und des Mißbrauchs der Bezeichnung „Bankgeschäft" (Referent: Kommerzienrat Stäckel, Teilhaber der Firma E. J. Meyer, Berlin).

Konventionen.

Verlängerung der internationalen Schienen-Konvention. Aus Brüssel wird berichtet, daß die internationale Schienen-Konvention um 3 Jahre bis 1915 verlängert worden ist. Sie umfaßt alle Werke dieser Branche von Bedeutung in Deutschland, Belgien, Frankreich, England, Österreich, Ungarn, Rußland und Amerika und stellt die größte Verständigung dar, die je am internationalen Markte zustande gekommen ist. In der Hauptsache fußt die Konvention auf eine gegenseitige Begrenzung der Absatzgebiete. Sie findet starken Rückhalt am Deutschen Stahlwerksverband. Nach dessen Begründung im Jahre 1904 ist diese Konvention ins Leben getreten und seitdem erhalten geblieben und ständig erweitert worden.

Verlängerung der belgischen Halbzeug-Konvention. Die belgische Halbzeug-Vereinigung, die die zwölf größten Eisenwerke Belgiens umfaßt, wurde zu unveränderten Bedingungen auf weitere fünf Jahre verlängert.

Schiffahrt.

Die Auswandererkonzession des Fürstentrust abgelehnt! Der Bundesrat hat die Anträge der Deutschen Reederei-Aktiengesellschaft auf Erteilung einer Auswandererkonzession abgelehnt. Dagegen werden Hapag und Lloyd von jetzt ab regelmäßig Emden anlaufen, um dadurch diesem Hafen Gelegenheit zum Warenverkehr zu geben. Auch sollen nötigenfalls Auswanderer auf diesen Linien von Emden aus befördert werden. B. T.

Ausbau des Suezkanals. Die Arbeiten zur Vertiefung des Suezkanals sind jetzt soweit gefördert, daß die Beschränkung, die dem Kanalverkehr aus der unzureichenden Tiefe des Fahrwassers bisher erwuchs, in absehbarer Zeit behoben sein wird. Wie der Hamburg-Amerika-Linie aus Port Said mitgeteilt wird, rechnet die Kanalgesellschaft bestimmt damit, noch vor Ablauf der nächsten zwei Jahre Dampfern mit einem Tiefgang von 30 englischen Fuß die Durchfahrt durch den Kanal gestatten zu können.

Das erste Riesenmotorschiff der Hamburg-Amerika-Linie. Die in Kiel durch den Generaldirektor Ballin ausgeführte Erwerbung des dänischen Motorschiffes „Fionia" für die Hapag bildet für die deutsche Schiffahrt ein Ereignis, das den Beginn einer neuen Zeit im Seeverkehr ankündet. Denn die „Fionia" ist ein Schwesterschiff der „Selandia", die soeben von ihrer ersten Reise nach Ostasien wieder in Dänemark eingetroffen ist und sich bei dieser langen Fahrt in einer Weise bewährt hat, die kaum einen Zweifel darüber walten läßt, daß nunmehr im Seewesen eine ähnliche Umwälzung wie beim Übergang der Segelschiffahrt zum Dampferbetrieb bevorsteht.

Die Aussicht zu diesem Wandel verdankt man der Erfindung des nunmehr weltberühmten deutschen Ingenieurs Diesel, dessen „Dieselmotor" einen unerhörten Siegeslauf nimmt und jetzt den Beweis liefert, daß sich selbst die größten Schiffe vorteilhaft mit Motorkraft ausrüsten lassen.

Welche Aussichten und Vorteile eröffnet ein derartiges Fahrzeug? Vor allem fallen die Maschinen fort, die auf den Ozeanriesen der Neuzeit von kolossalem Umfang sind und in Verbindung mit allen dazu gehörigen Anlagen einen gewaltigen Raum des Schiffes in Anspruch nehmen. Das Feuerungsmaterial für Motorschiffe, Öl, läßt sich für weit längere Reisen, als dies mit Steinkohlen auf Dampfern möglich ist, mitführen. Was dies z. B. für deutsche Kriegsschiffe bei unserm Mangel an Kohlenstationen zu bedeuten hat, liegt auf der Hand. Ölfeuerung ist zudem billiger und zugleich denkbar bequem, indem sich der Motor selbsttätig speist. Die Folge der Ölfeuerung ist eine gewaltige Ersparung an Maschinenpersonal und Heizern. Und welche Arbeit auf den Dampferkolossen bedeutet nicht die Kohleneinnahme und

die damit verbundene Reinigung des ganzen Fahrzeugs, die bei Passagierschiffen einen besonderen Übelstand bildet.

Unter allen diesen Umständen ist es nicht zu verwundern, daß die beiden ersten Riesenmotorschiffe, die die Ostasiatische Kompagnie in Kopenhagen bauen ließ, in den Reedereikreisen das größte Interesse erregt haben. Die Ostasiatische Kompagnie hat auch sofort nach dem Verkauf der „Fionia" ein neues Schiff von genau derselben Größe und Beschaffenheit bestellt.

Das in den Besitz der Hamburg-Amerika-Linie übergegangene Motorschiff wird nun auf einer der Linien nach Amerika unter dem Namen „Primus" fahren, und gehen die an das Schiff geknüpften Erwartungen in Erfüllung, dürfte eine Reihe weiterer Motorschiffe folgen. Sicher wird es dann überhaupt nicht lange währen, bis die Anwendung von Motorschiffen im Seeverkehr in großem Umfange in Fluß kommt, und vielleicht ist der Augenblick nicht allzu fern, wo in unsern deutschen Häfen anstelle der Rauch ausströmenden Ungetüme das schornsteinlose Motorschiff dem Hafenbild das Gepräge gibt. „Export."

Trusts.

Ein Riesentrust in der schottischen Eisenindustrie. Aus Glasgow wird gemeldet, daß sich eine neue Gesellschaft zur Übernahme der hauptsächlichsten schottischen Schmiedeeisenwerke gebildet hat. Sie wird als „Scots iron and steel Company limited" eingetragen werden. Ihr Kapital beträgt ungefähr 20 Millionen M. In die neue Gesellschaft gehen 13 Werke mit einer jährlichen Gesamtproduktion von 250 000 Tonnen über.

Wechsel- und Scheckrecht.

Die zweite Internationale Wechselrechts- und Scheckrechtskonferenz ist am 15. Juni im Haag durch den Minister des Äußern eröffnet worden, der die erschienenen Delegierten begrüßte. 33 Staaten sind vertreten. Staatsminister Asser wurde zum Präsidenten ernannt. Die Konferenz hat den Zweck, die Vorarbeiten für ein Wechselgesetz zu erledigen, das durch eine internationale Konvention in Kraft gesetzt werden soll.

Internationales Scheckrecht. Auf der Tagesordnung des vom 24. bis 28. September 1912 in Boston stattfindenden Fünften Internationalen Handelskammer-Kongresses steht als einer der wichtigsten Punkte die Frage der Schaffung eines Weltscheckrechtes. In Vorbereitung darauf verhandelte der Ausschuß des Deutschen Handelstages über diese Angelegenheit. Einmütig wurde eine internationale Vereinheitlichung dieses Rechtes als ein Erfordernis der weltwirtschaftlichen Entwicklung anerkannt, und man verständigte sich über folgende Leitsätze eines solchen Wechselrechtes:

I. Es ist nicht nötig, daß das einheitliche Scheckgesetz eine Begriffsbestimmung des Schecks aufstellt, vielmehr genügt es, die wesentlichen Bestandteile des Schecks zu bestimmen.

II. Es ist zu bestimmen, daß Schecks nur auf einen Bankier gezogen werden sollen; doch darf ein auf einen Nichtbankier gezogener Scheck nicht rechtsunwirksam sein.

III. Als wesentliche Bestandteile des Schecks sind anzuerkennen: a) Unterschrift des Ausstellers, b) Bezeichnung des Bezogenen, c) Scheckklausel, d) Zahlungsklausel, e) Geldsummenangabe, f) Bezeichnung des Zahlungsortes, g) Angabe des Ortes und des Tages der Ausstellung. Dagegen sind als unwesentliche Bestandteile anzusehen: Guthabenklausel sowie Bezeichnung des Zahlungsempfängers.

IV. Für das einheitliche Scheckgesetz empfiehlt es sich nicht, einen scheckrechtlichen Anspruch des Inhabers gegen den Bezogenen anzuerkennen.

V. Die Frage, wieweit der Nehmer des Schecks auf die Deckung berechtigt sein soll, ist den Landesgesetzen zur Regelung vorzubehalten.

VI. Der auf einen bestimmten Zahlungsempfänger gestellte Scheck kann durch Indossament übertragen werden, wenn nicht der Aussteller die Übertragung durch die Worte „nicht an Order" oder durch einen gleichbedeutenden Zusatz untersagt hat. Das Indossament des Bezogenen ist unwirksam.

VII. Hinsichtlich der Vorlegungsfrist soll das einheitliche Scheckgesetz feste Fristen vorschreiben, sowohl für das Inland wie für das Ausland.

VIII. Für die Einlösung würde zu bestimmen sein, daß der Bezogene Quittungserteilung verlangen kann, und daß der Inhaber nicht verpflichtet ist, Teilzahlungen entgegenzunehmen.

IX. Ein Widerruf des Schecks soll erst nach Ablauf der Vorlegungsfrist wirksam sein.

X. Der Scheck soll nicht ungültig werden durch Tod oder Eintritt der Geschäftsunfähigkeit des Ausstellers, wohl aber dadurch, daß dem Bezogenen die Eröffnung des Konkurses über das Vermögen des Ausstellers bekannt wird.

XI. Es empfiehlt sich, die Einrichtung des gekreuzten Schecks anzunehmen.

XII. Für die Ausübung des Scheckregresses sind dieselben Normen wie für die Ausübung des Wechselregresses zur Anwendung zu bringen. B. T.

Vom Weltmarkte.

1. August 1912.

Der letzte Monat hat endlich die lange erwarteten Regen in Australien gebracht, und damit ist die Schwere der Trockenheit daselbst gebrochen. Es hat in Queensland geregnet, und auch von Neu-Südwales, Victoria und Western-Australien kommen Nachrichten über Regenfälle. Soweit sich feststellen läßt, handelt es sich jedoch um wolkenbruchartige Ergüsse und die ordentlichen langen Regen, welche so sehnsüchtig erwartet werden, sind noch immer nicht eingetroffen. Regenfälle von einem Zoll und mehr können jedoch sicher nicht ohne Einfluß bleiben. Die Flüsse werden sich von neuem gefüllt haben und damit muß auch den anderen natürlichen Wasserreservoiren neues Wasser zugeflossen sein. Man nimmt aus diesem Grunde an, daß die Lammsaison Australiens nicht so ungünstig verlaufen wird, wie man ursprünglich fürchtete. Die Privatberichte lauten übrigens fast alle ernster als wie die Meldungen der Regierungen. Dennoch dürfte die Wollieferung nicht mehr so gefährdet sein, wie dies vor wenigen Wochen der Fall war. Neuere Nachrichten melden weitere und langsame Regenfälle in den meisten der australischen Staaten.

Während so die Wetter- und damit auch die kommerziellen Nachrichten aus Australien wieder etwas hoffnungsvoller lauten wie im Anfang des letzten Monats, scheint es, als lägen die Verhältnisse nicht ganz so günstig in Indien. Der Monsum, auf dessen Erscheinen man mit Spannung gewartet hatte, war am Anfang des letzten Monats endlich eingetroffen; die Folge davon waren große telegraphische Bestellungen in London und anderen Häfen gewesen, welche Geschäfte mit Indien machen. Diese Bestellungen sind nun aber plötzlich wieder geringer geworden, und gleichzeitig kommen Nachrichten aus Indien, daß der Monsum nicht so gut zu verlaufen scheint, wie man erwarten konnte. Allerdings ist genügend Regen auf der Kalkuttaseite gefallen, aber diese bedarf des Monsums nicht so, wie die anderen Gegenden Indiens, und in den wichtigsten Distrikten hat der Monsun bisher enttäuscht. Glücklicherweise ist die Regenperiode Indiens noch nicht vorüber und es ist zu hoffen, daß die kommenden Wochen noch einen Umschlag in der Witterung bringen, so daß die Felder die notwendigen Wassermengen aufnehmen können.

Indien kann in diesem Jahre eine weniger gute Saison vertragen als wie die im Vorjahre gewesen ist ohne deswegen gleich einen wesentlichen Abfall in seinen Warenbestellungen zu zeigen, denn das letzte Jahr hat seiner Bevölkerung gute Einnahmen gebracht. Es ist aber noch immer nicht gelungen, die Ernährung der Millionen von ärmeren Eingeborenen auf eine stabile und gesicherte Basis zu bringen. Hungersnot ist heute noch der große Feind Indiens, wie vor hundert Jahren, und dieses wird sich wohl auch kaum ändern, es sei denn, Indien tritt unter die produzierenden Industrieländer, wozu es ja auch bereits die ersten Schritte unternommen hat. Das indische Geschäft ist im Anfang des Jahres normal gewesen und hat dann, wie bereits oben gesagt, einen Aufschwung genommen. Seine allernächste Entwicklung hängt nun ausschließlich von dem Verlauf der Regenperiode ab.

Die Aussichten in Südamerika, besonders in Argentinien, haben sich während des letzten Monats sehr verbessert und die Maisernte dürfte sehr gut ausgefallen sein. Für Südamerika beginnt nun wieder das ernstliche Problem, der Verschiffung seiner Ernte, ein Problem, das bisher in jedem

Jahre aufgetaucht und bisher immer noch nicht zur Zufriedenheit gelöst worden ist. Argentinien leidet an der Geschwindigkeit, mit welcher es sich landwirtschaftlich und kommerziell entwickelt hat, und es ist heute wieder einmal an dem Punkte angekommen, an dem es sich entweder entschließen muß, seine Entwicklung künstlich zu beschneiden, oder aber sich auf eine größere Betätigung einzurichten, als wie es dies heute getan hat. Es wird versichert, daß es unmöglich sein wird, die diesjährige Maisernte zu versenden, weil die Bahnen Argentiniens nicht in der Lage sein werden, den Mais zur rechten Zeit an die See zu bringen, und weil die Schiffahrt nicht in der Lage sein wird, den ganzen aus dem Lande kommenden Mais aufzunehmen. Dasselbe wird sich wiederholen, wenn Argentinien die anderen seiner landwirtschaftlichen Produkte auf den Markt bringt. Argentinien bedarf daher dringend neuer Eisenbahnanlagen, um den Zudrang auf den heute bestehenden Linien zu erleichtern. Weiter aber benötigt es auch einer bedeutenden Erweiterung seiner heutigen Häfen, damit eine größere Zahl Schiffe für die Verschiffung der Ernte zur Verfügung gestellt werden kann. Die Schwierigkeit dieses argentinischen Verkehrsproblems liegt übrigens auf derselben Seite, wie das der nordamerikanischen Bahnen; nämlich, daß die meisten am notwendigsten verlangten Bahnverbindungen dem Saisongeschäfte dienen und daß sie aus diesem Grunde nur für eine ganz kurze Zeit während der Abfuhr der Ernte benutzt werden und dann keine Arbeit für sie besteht. Die Rentabilität dieser Linien ist aus diesem Grunde sehr fraglich, und die Frachten müssen entsprechend hochgestellt werden. Es ist schwer zu sagen, wie diese ökonomische Schwierigkeit beseitigt werden soll und man hat in Amerika schon an die Verwendung von Straßenzügen gedacht. Ob sich diese in Südamerika anwenden lassen, muß der Zukunft überlassen bleiben. In beiden Ländern steht ihrer praktischen Verwendbarkeit der Mangel an guten Straßen im Wege.

Europa steht noch immer unter dem Einfluß des Transportarbeiterstreikes und sowohl in England als in Frankreich ist der Frieden zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer noch nicht hergestellt. Allerdings sieht es in beiden Ländern aus als seien Streikende und Arbeitgeber des Kampfes müde und warteten auf eine Gelegenheit, das Kriegsbeil zu begraben, aber der entscheidende Schritt ist noch nicht getan worden, und inzwischen geht, sehr zum Nachteile des internationalen Handels, viel wertvolle Zeit verloren. In England haben die Hafenarbeiten während der ganzen Zeit des Streikes aufrecht erhalten werden können, doch hat der Londoner Hafen sehr gelitten und der größte Teil des Londoner Exportes ist über andere Häfen dirigiert worden. Auch England leidet heute unter einer Überanstrengung seiner bestehenden Hafenanlagen, und die Fertigstellung des neuen Hafens in Immingham in der Nähe von Grimsby wird daher sowohl für den Import als Export Englands eine große Erleichterung bringen. Für Deutschland dürfte dieser neue Hafen, der heute schon durch Passagier- und Frachtdampfer in regelmäßiger Verbindung mit Hamburg steht, einmal von großem Werte für die Regulierung des Importes nach den englischen Midlands werden, der heute noch über London, Grimsby und Hull gearbeitet wird.

Das Geschäft im europäischen Osten scheint während des ganzen Jahres ziemlich befriedigend gewesen zu sein, und trotz des Krieges mit Italien ist die Türkei ein guter Kunde geblieben, auch sind keine Klagen über mangelnde Zahlung gehört worden. Rußland hat sich immer mehr zu einem guten Kunden ausgebildet, leider dürfte nur diese Kundschaft Rußlands über kurz oder lang zu Ende gehen. Die russische Regierung hat neuerdings ein großes Industrieprogramm in Angriff genommen, dessen Resultate sich bereits heute durch eine Begünstigung aller russischen Industrieprodukte in Rußland merklich machen. Ebenso hat die russische Regierung Schritte unternommen, um den Ausfuhrhandel Rußlands zu unterstützen, und die Gründung von verschiedenen neuen Handelskammern, unter anderen auch eine Sektion für Rußland in der Londoner Handelskammer, sind Anzeichen für die Hilfe, welche diese Bewegung durch das offizielle Rußland findet.

Es ist nicht anzunehmen, daß die großen handeltreibenden Nationen während des letzten Monats ein Abnehmen ihres Umsatzes, verglichen mit demselben Zeitraum im letzten Jahre, gefühlt haben. Wir befinden uns aber in der ungünstigsten Geschäftszeit des Jahres, und das Interesse des Marktes konzentriert sich dazu heute nicht so sehr auf das augenblickliche Geschäft als wie auf die Aussichten im Herbst.

Die kommerziellen Interessen decken sich in dieser Beziehung mit denen der Finanz, und die günstige Entwicklung des Weltmarktes während der nächsten drei Monate muß zu einem großen Teil davon abhängen, wie es möglich werden wird, die großen Ansprüche, welche diese Monate an den Geldmarkt stellen müssen, zu befriedigen. Die Halbjahresabschlüsse in den führenden Banken zeigen, daß die Finanz in diesem Jahre bisher sehr zufriedenstellend gewirtschaftet hat, und die Bank von England hat während der letzten Monate wieder Gelegenheit gehabt, ihre Situation, die durch den großen Goldbedarf am Anfange des Jahres etwas geschwächt worden war, zu stärken. Dieses hat einen sehr günstigen Einfluß auf den Geldmarkt der ganzen Welt gehabt und die Zentralbanken der anderen großen Industriestaaten haben ebenfalls die Gelegenheit wahrgenommen, ihre Reserven zu festigen. Man darf dabei nicht zu großen Wert auf die ziemlich starke Nachfrage nach Gold während des Quartalswechsels legen, denn es wird sich sehr wahrscheinlich herausstellen, daß schon die ersten Wochen des Monats wieder einen starken Zurückfluß von Kasse gebracht haben werden. Natürlich sind die Anforderungen, die heute an die führenden Banken gestellt werden, während der letzten Jahre immer größer geworden. Das Prinzip der Beteiligung als eines der besten Mittel, um Arbeit zu erhalten, wird immer mehr anerkannt, und es ist heute für ein Land fast unmöglich, größere Aufträge aus dem Auslande, vor allen Dingen aus den jungen Ländern zu bekommen, wenn seine Finanz nicht gleichzeitig bereit ist, ein Teil des Risikos, welches die Entwicklung dieser Länder verursacht, mit zu tragen. Deutschland ist in dieser Beziehung bisher noch sehr glücklich gewesen, und seine Finanz ist bei weitem mehr im Inlande interessiert, als wie dies bei anderen Ländern der Fall ist. Trotzdem ist die deutsche Industrie in der Lage gewesen, sich im größten Maßstabe an dem Markte anderer Länder zu beteiligen. Wie lange dies noch möglich sein wird, ist schwer zu sagen. Die Konkurrenz anderer Länder wird aber jedenfalls auch Deutschland zwingen, seine Stellung mit Bezug auf diese internationale Finanzwirtschaftsfrage den neuen Bedingungen anzupassen. Wie groß dieses Bestreben übrigens ist, hat sich erst wieder während der letzten Wochen in dem Wettlauf, der sich um die Unterstützung der chinesischen Republik entwickelt hat, gezeigt, wobei es nicht verwundern sollte, wenn China sich schließlich noch vor lauter Stühlen auf den Boden setzt. Die Zahl der Länder, welche sich an dieser Finanzierung zu beteiligen wünschen, ist im Wachsen begriffen, wodurch aber auch die Reibungsgefahr unter den einzelnen Gruppen sehr zum Schaden Chinas — das höchstwahrscheinlich schließlich doch die Rechnung bezahlen müssen wird, zunimmt. Bis jetzt allerdings ist es in der angenehmen Lage, mehr Geld angeboten zu bekommen als wie es braucht. Ein ähnliches Stück Finanzkomödie spielt sich auch in Brasilien ab, wo amerikanische Finanzleute als die Pioniere der amerikanischen Industrie auftreten und scheinbar sehr freigebig mit Versprechungen sind. Es ist auf alle Fälle bemerkenswert, daß während des letzten halben Jahres eine große Zahl von amerikanischen Finanzhäusern ihre Vertrauensleute nach Brasilien entsendet haben, um daselbst Untersuchungen für eine eventuelle industrielle Betätigung der amerikanischen Finanz anzustellen. Ähnliches findet in anderen südamerikanischen Republiken statt, und es scheint, daß Nordamerika ernstlich darauf aus ist, seinen südamerikanischen kleineren Nachbarn mit seiner finanziellen Hilfe beizuspringen. Dieses letztere dürfte jedenfalls nicht abgehen, ohne daß europäische Interessen, vor allen Dingen die Interessen der englischen Finanz, die sehr stark in Südamerika engagiert sind, gestört werden würden.

Bei alledem sieht es durchaus nicht aus, als ob Geld in Privathand besonders flüssig sei. Die Importeure und Shipper klagen darüber, daß ihre überseeischen Kunden nur schwer zum Zahlen zu bringen sind, und auch deutsche Firmen finden in ihren Beziehungen zu englischen Häusern, daß sie ihr Geld nur unter Druck hereinbekommen können. Dieser Zustand wird hoffentlich nicht mehr allzulange anhalten, und man kann wohl damit rechnen, daß mit dem Beginn der

Ernte eine allgemeine Erleichterung des Marktes eintreten wird.

In den Vereinigten Staaten hat die Nominierung Dor Woodrow Wilsons und die Wiedernominierung des Präsidenten Taft eine gewisse Ruhe gebracht. Die nunmehr einsetzende Hitze dürfte aber jedes Geschäft für die allernächste Zeit unmöglich machen, so daß keine wesentlichen Änderungen in der Marktlage der Vereinigten Staaten zu erwarten sind. Ludwig W. Schmidt.

Bücherbesprechungen.

R. Beigel, Treuhand-(Revisions-)Gesellschaften oder beeidigte Bücherrevisoren? 1912.

Das 32 Seiten umfassende Schriftchen ist von einem Bücherrevisor verfaßt und vom Verbande Deutscher Bücherrevisoren herausgegeben. Es ist also eine Parteischrift. Sie beweist daher zu viel. Weil die Revisionsgesellschaft eine Neuschöpfung, der Revisorenstand eine altbewährte Einrichtung ist, soll die erstere keine Daseinsberechtigung haben. Dieser Beweisgrund ist jedenfalls zu kühn. Was sagt Verfasser zur Lösung: Revisor und Revisionsgesellschaft? Haben nicht beide ihr gutes? Rehm.

Deumer, Rob., Dr. jur., Gerichtsassessor, Das Recht der eingetragenen Genossenschaften. München u. Leipzig. Duncker & Humblot 1912. 249 S. Preis M 12.—; geb. M 13.—.

Im allgemeinen gibt es nur Kommentare zum Genossenschaftsgesetz. Hier wird eine gute systematische Erläuterung gegeben. Das Buch ist streng rechtswissenschaftlich. Rehm.

Kaufmann, Emil, Justizrat, Rechtsanwalt in Magdeburg, Handelsrechtliche Rechtsprechung. 12. Bd. Hannover, Helwingsche Verlagsbuchh. 1912. M 9.—.

Der Band enthält die Rechtsprechung und Literatur zum Handelsrecht aus dem Jahre 1911. Das Buch ist sehr lehrreich. Der Handelsverkehr, wie er leibt und lebt, tritt daraus hervor. Eine fast überwältigende Zahl von Handelsgebräuchen, namentlich aus dem Gebiete des Handelsstandes und des Speditionsgeschäftes, zeigt, welch neue Bedürfnisse das kaufmännische Verkehrsleben Tag für Tag hervorruft. Rehm.

Eschenbach, Werner, Dr. jur., Wann entsteht das Recht des Staates am Zollgut? Leipzig. Veit & Cie. 1912. 60 S. M 2.—.

Antwort: Wenn es die Zollgrenze, nicht schon, wenn es die vorgeschobene Zollstelle überschreitet. Wichtig ist dies, weil der Zustand des Gutes zur Zeit der Zollgrenzüberschreitung den Maßstab für die Zollentrichtung bildet. Rehm.

Kovero, Honari, Dr., Die Bewertung der Vermögensgegenstände in den Jahresbilanzen der privaten Unternehmungen. Berlin. Carl Heymann 1912. 231 S. M 6.—.

Diese deutsch geschriebene Arbeit eines Finnländers ist ein durchaus wissenschaftliches Buch. Sie beruht auf sorgfältigem Studium der deutschen Literatur. Praktischer Blick fehlt noch. Rehm.

Weinhardt, Karl, Kurz und bündig. Moderne Buchführung. J. Bielefelds Verlag, Freiburg (Baden) 1912. M 1.50.

Prätzel, Oswald, Rechnungslegung oder die einfache usw. Buchführung. Braunschweig. Selbstverlag 1912. 195 S. M 8.—.

Zwei sehr entgegengesetzte Bücher. Auf 55 Seiten gibt das eine eine klare Übersicht über Buchführung und Büroeinrichtung eines modernen Geschäftes auf Grund langjähriger Erfahrung. Das andere besteht darin, daß es über die formale Buchführung mit einer scholastischen Weitschweifigkeit, Umständlichkeit und Gesuchtheit handelt, daß wohl jeder Leser in einen Zustand der Verzweiflung geraten wird. Rehm.

Beck, Karl, Das Buchhaltungswesen der G. m. b. H. Ergänzungsheft. Hannover. Hahnsche Buchhandlung 1912.

Das Heft bringt Nachträge und Zusätze über folgende Fragen: Eröffnungsbilanz, Vermögensbilanz, Gewinn- und Verlustkonto, Sanierung, Liquidation, Fusion, Umwandlung, Besteuerung. Rehm.

Weyrich, L., Bücherrevisor, Bilanzkritik. Cöthen in Anhalt. Im Selbstverlage.

Es ist dankenswert, wenn klar denkende Praktiker theoretische Fragen auf Grund ihrer Erfahrung erörtern. Hier liegt ein solches Büchlein, das anregt, vor. Rehm.

Peters, Max, Ministerialdirektor, Das Reichsgesetz, betr. den Ausbau der deutschen Wasserstraßen usw. v. 24. Dez. 1911. Mit Einleitung und Kommentar. Berlin. Julius Springer 1912. M 3.—.

Geigel, F., Regierungsrat a. D., Das Schiffahrtsabgabengesetz vom 24. Dez. 1911. Halle a. S. Wilh. Knapp. M 5.80.

Die Erläuterung von Peters ist klar und kurz gehalten; im anderen Kommentar fehlt die Ausscheidung des unwesentlichen; die Auslegung ist über die Maßen unruhig. Rehm.

Schwetter, H., Organisation und Buchführung im Feuerversicherungsgeschäft. Wien. Verlag der Exportakademie 1912. Preis: 3 Kronen.

Der Verfasser ist Buchhalter des „Anker" und zugleich Lehrer an der Exportakademie. Das Buch ist wohl gelungen. Es füllt eine Lücke aus. Rehm.

Jahrbuch für den internationalen Rechtsverkehr 1912/13. Herausgegeben von *Dr. jur. Ludwig Wertheimer,* Rechtsanwalt in Frankfurt. München. Eugen Rentschs Verlag 1912. M 24.—.

Allen Kreisen, die an der Frage der internationalen Rechtsverfolgung interessiert sind, also besonders den am Auslandgeschäft beteiligten Industrie- und Handelskreisen, wird diese Publikation willkommen sein, die unter Mitwirkung von Reichsgerichtsrat Dr. Düringer, Leipzig, Geh. Oberpostrat Dr. König, M. d. A., Berlin, Prof. Dr. jur. E. Kloeppel, Elberfeld, Prof. Dr. Neubecker, Berlin, Rechtsanwalt W. Rothschild, London, Prof. Dr. Stier-Somlo, Bonn, Kronsyndikus Geh. Justizrat Prof. Dr. Zorn, M. d. H., Bonn, und zahlreichen anderen Juristen des In- und Auslandes herausgegeben ist. Die Zahl der Rechtsstreitigkeiten mit ausländischen Abnehmern wächst von Jahr zu Jahr. Leider ist aber eine Klageerhebung im Auslande bei dem heutigen Stand der Dinge mit großen Schwierigkeiten und Risiken für die Beteiligten verbunden, abgesehen von den Verschiedenheiten der nationalen Rechte und von den Schwierigkeiten in manchen Ländern überhaupt, auf gerichtlichem Wege zu seinem vollen Rechte zu kommen. Diesen Übelständen will die vorliegende Publikation ernstlich abhelfen.

von Zwiedeneck-Südenhorst, O., Prof. Dr., Arbeiterschutz und Arbeiterversicherung. 2. Aufl. Leipzig. B. G. Teubner 1912. (Aus Natur und Geisteswelt, Bd. 78.) M 1.25.

Das Bändchen ziert jede Privatbibliothek.

IV. Verwaltungsbericht des Kgl. Preußischen Landesgewerbeamts 1912. Carl Heymanns Verlag. gr. 8°. (X und 350 S. mit 2 Tabellen-Beilagen.) Ladenpreis geb. M 4.—; postfrei M 4.30.

Der vorliegende IV. Verwaltungsbericht des Landesgewerbeamts umfaßt die Zeit vom 1. Oktober 1909 bis 30. September 1911. Er kann von einer stetigen Entwicklung auf allen Gebieten des gewerblichen Unterrichts Kenntnis geben. Die Zahl der zum Geschäftsbereich der Handels- und Gewerbeverwaltung gehörenden Schulen und Schüler nimmt ständig zu, und dementsprechend wachsen auch die Ausgaben des Staates, der Gemeinden und der sonstigen Beteiligten. Die staatlichen Aufwendungen betrugen 1909: 11,6 Millionen M, 1911: 12,9 Millionen M. Die stärkste Bewegung ist auf dem Gebiete des Fortbildungsschulwesens zu beobachten. Die Zahl der Schüler an gewerblichen Fortbildungsschulen wuchs von 304000 im Jahre 1908 auf 341000 im Jahre 1910. Die Zahl der Schüler und Schülerinnen an kaufmännischen Fortbildungsschulen betrug 1908: 48000, 1910: 52000. Die Verhandlungen über ein preußisches Fortbildungsschulgesetz, das eine Ausdehnung der Schulpflicht auf alle Gemeinden mit mehr als 10000 Einwohnern vorsah, haben zu keinem Ergebnis geführt; doch ist zu erwarten, daß das erstrebte Ziel im wesentlichen auch mit Hilfe der Novelle zur Gewerbeordnung vom 27. Dezember 1911 erreicht werden wird. Der innere Aufbau der Fortbildungsschule ist durch die Bestimmungen über Einrichtung und Lehrpläne gewerblicher und kaufmännischer Fortbildungsschulen vom 1. Juli 1911 gefördert worden. Die vorhandenen Einrichtungen für die Ausbildung von Lehrern sind vermehrt, namentlich sind eine Anzahl von Kursen für

Praktiker neu eingerichtet worden. Über die Organisation und Lehrpläne der Fortbildungsschulen für die weibliche Jugend, die eine immer größere Bedeutung erlangen, enthält der vorliegende Bericht zum ersten Male eine ausführlichere Darstellung.

Die Handwerker- und Kunstgewerbeschulen wie die Textilfachschulen haben während der Berichtszeit keine wesentlichen Änderungen erfahren. In den Baugewerkschulen ist der neue Lehrplan, der sich auf fünf Halbjahre erstreckt, durchgeführt worden. In der Berichtszeit ist auch der Unterricht der höheren Maschinenbauschulen auf fünf Semester ausgedehnt und der Lehrstoff den Neuerungen der Industrie angepaßt worden. Der Lehrplan der Maschinenbau- und Hüttenschulen ist so umgestaltet, daß er den Fortschritten auf dem Gebiete des Maschinen- und Hüttenwesens Rechnung trägt.

Zum Schluß bietet der Bericht einen Rückblick auf die Entwicklung der Meisterkurse während des letzten Jahrzehnts und eine eingehende Untersuchung über die Gesellenprüfungen, die die Erfahrungen in den verschiedenen Landesteilen zusammenfaßt und Vorschläge für die weitere Ausgestaltung macht.

Das Reichsstempelgesetz in der durch das Zuwachssteuergesetz vom 14. Februar 1911 geänderten Fassung nebst den Ausführungsbestimmungen des Bundesrats vom 25. Januar 1912. Textausgabe mit Einleitung und Sachregister. Verlag von Julius Springer in Berlin. In Leinw. geb. M 2.—.

In den Text des Gesetzes und der Ausführungsbestimmungen sind von kompetenter Seite kurze Erläuterungen eingefügt, die zur richtigen Auffassung der Vorschriften wesentlich von Nutzen sind, während das am Schlusse beigegebene ausführliche Sachregister die Benutzung sehr erleichtert.

Die im Reichsstempelgesetz vereinigten Vorschriften für die Besteuerung der Emission von Wertpapieren, Abgabe von Talons, Tantièmen, Schecks, Lotterien, Frachturkunden, Personenfahrkarten, Automobile, Grundstücksübertragungen sind insbesondere für alle Bankgeschäfte von größter Wichtigkeit. Auch Speditionsgeschäfte, Eisenbahnverwaltungen usw. werden das Buch gern gebrauchen.

Adreßbuch 1912 sämtlicher Bergwerke, Hütten- und Walzwerke Deutschlands nebst der Nebenbetriebe. 8. Jahrg. XXXVIII + 566 S. Verlag von H. A. Ludwig Degener, Leipzig. 6 Teile in Leinenband geb. M 8.—.

Der neu bearbeitete 8. Jahrgang dieses gut bekannten und als äußerst brauchbar befundenen Hand- und Nachschlagebuchs enthält nicht nur Firmenadressen von Braun- und Steinkohlen-, Kali- und Erzbergwerken, sondern er gibt auch in umfassender authentischer Weise Aufschluß über die Eigentümer (ob Privat- oder Fiskal-Besitz, A.-G. oder G. m. b. H. usw.), Vertreter, Direktoren, Repräsentanten, kaufmännische und technische Leiter, Betriebsführer, Höhe des angelegten Kapitals usw. Für Fabrikanten und Händler von Maschinen, Werkzeugen, Rohmaterial und Bedarfsartikeln ist er in der Tat der beste und unentbehrlichste Ratgeber der Montanindustrie. Lewin.

Selbstbesprechung.

Julius Wolf, Professor an der Universität Breslau, Geheimer Regierungsrat, Die Volkswirtschaft der Gegenwart und Zukunft. Leipzig. A. Deichert 1912. XIV u. 335 S.

Wenn es dem Direktor der Deutschen Bank von Gwinner gelungen ist, sich in verhältnismäßig kurzer Zeit eine überragende Stellung in der Öffentlichkeit, sobald es sich um die Beurteilung wirtschaftlicher Fragen handelt, zu erringen, so hat er dies nicht zuletzt zunächst seinem temperamentvollem Ansturm gegen den damaligen preußischen Finanzminister von Rheinbaben im preußischen Herrenhause zu danken, dem er vorwarf, sich in der Beurteilung der „Konjunktur" gründlich vergriffen zu haben. Gwinner ist auch seitdem des wiederholten auf die Fragen der Konjunktur zurückgekommen, und auch die allerletzte Beurteilung durch ihn, wieder im preußischen Herrenhause, hat weite Wellenkreise gezogen und sogar größeres Aufsehen erregt als die dem gleichen Gegenstand gewidmeten Feststellungen und Warnungen des Reichsbankpräsidenten und des Staatskommissars an der Berliner Börse. Nichts ist in der Tat für die Gesamtheit und für den Einzelnen wichtiger als die Beurteilung der Konjunktur. Sie vor allem entscheidet den Erfolg des Unternehmens und des Unternehmers. Nichts ist gleichzeitig schwieriger. Denn es erfordert eine Beherrschung der gesamten volkswirtschaftlichen Zusammenhänge.

Dieser Beherrschung Vorschub zu leisten, hat sich das oben genannte Werk zur Aufgabe gestellt. Es läßt wohl sämtliche große Fragen der Volks- und Einzelwirtschaft in selbständiger Behandlung an dem Leser Revue passieren, verweilt aber mit besonderer Vorliebe nicht so sehr bei den theoretisch, wie bei den praktisch wichtigsten.

Bei Erörterung der Vorbedingungen für Erzielung des größten Volkseinkommens wird, da das Volksvermögen sich aus Hunderttausenden und Millionen Einzelvermögen zusammensetzt, gleichzeitig den Mitteln und Wegen der Bildung dieser nachgegangen. „Wie wird man reich?", ist die Überschrift eines der Kapitel des Buches. Den amerikanischen Milliardärvermögen, dem der Rothschilds, jenem der englischen Magnaten, die in ihrer üppigen Lebensführung auch Berlin W. um viele Längen schlagen, dann dem der Geldfürsten in Preußen, der großen Feudalherren im Osten und Westen des Staats, die ein fast seltsam zu nennendes Verständnis für die modernste Technik des Reich- und immer Reicherwerdens zeigen, schließlich den Berliner Großvermögen wird in ihrem Ursprung nachgegangen, an der Hand der wissenschaftlichen Kriterien die Sonde in sie eingeführt, immer mit der Absicht, dem Leser eine Nutzanwendung zu gestatten.

Neben der Konjunktur entscheidet vor allem die wirtschaftliche Begabung des Einzelnen seinen geschäftlichen Erfolg. Die notwendige Begabung des Unternehmers und die notwendige Begabung des Pfadfinders in Technik und Wirtschaft, des Erfinders, wird der Begabung des „normalen Arbeiters" gegenübergestellt und damit dann auch ein sicheres Fundament für die Beurteilung der sozialen Frage, insoweit sie eine Frage von Recht und Unrecht ist, gewonnen. Freilich ist sie nicht das allein, sondern auch zweitens eine Frage des Marktes, d. h. von Angebot und Nachfrage der Arbeitskraft und drittens eine Frage der Bedingungen und Begrenzungen, welche „Natur" und technischer Fortschritt der Reichtumsgewinnung durch den Menschen setzen. Auch die zweite und dritte dieser Fragen wird sonach in dem Buche eingehendster Untersuchung unterstellt. Die Vermehrungsrate des deutschen Volks entscheidet letzten Endes über das Angebot auf dem Arbeitsmarkte und damit über Unterkunfts-, „Einstellungs"-Möglichkeiten für den Arbeiter jeder Art, auf der anderen Seite bezeichnen die Fortschrittsmöglichkeiten die Grenzen möglicher Produktion und bezeichnen damit den anderen für das Ausmaß der Güterzuteilung an den Einzelnen rechnungsmäßig entscheidenden Faktor.

Dies zu beiläufiger Charakteristik meines Buches, das an keiner der schwierigsten Aufgaben der modernen Volkswirtschaft vorübergeht, und sie klar genug durchleuchtet, um selbst dem gebildeten Laien nicht nur das Verständnis zu ermöglichen, sondern ihn auch zu weiterer Beschäftigung mit wirtschaftlichen Dingen anzuregen. Julius Wolf.

Literatur-Übersicht.

Juli 1912.

A. BÜCHER.

Argentinien — *Schmidt, W.* u. *Ch. Grotewald*, Argentinien in geogr., geschichtl. u. wirtschaftl. Beziehg. (XXXII, 399 u. 55 S. Abb. u. 3 K.) gr. 8°. Hann., Hahn 1912. M 12 —; geb. M 13.—.

Braugewerbe — *Hartl, C.*, Die wirtschaftl. Organisation des deut. Braugewerbes in Vergangenheit u. Gegenwart. (VIII, 237 S.) B., P. Parey 1912. M 4.50.

Buchführung — *Schmid, A.*, Die amerikan. Buchführg. u. ihre Anwendg. in d. versch. Geschäftsbetrieben. 3. Aufl. (VIII, 144 S. m. 2 Form.) 8°. L., C. E. Poeschel 1912. Geb. M 2.60.

Eisen — *Werndl, F.*, Die Roheisen-Selbstkosten in d. Industriegebieten Südwestdeutschland, Niederrheinland-Westfalen u. Oberschlesien. (25 S.) gr. 8°. Kattow., Gebr. Böhm 1912. M 2.—.

Fabrikationsgeschäft — *Kistner, H.*, Das Fabrikationsgeschäft. Der fabrikmäßige Betrieb. (Wie errichtet man e. Fabrikationsgeschäft?) (48 S.) 8°. L., E. Marré 1912. M 1.—.

Fabrikkontor — *Hiemann, R.*, Die Organisation e. Fabrikkontors. Lehr- u. Nachschlagebuch. 2. Aufl. (VIII, 193 S. m. 78 Abb.) 8°. L., C. E. Poeschel 1912. Geb. M 4.50.

Gasindustrie — *Strache, H.*, Die Fortschritte d. Beleuchtungswesens u. d. Gasindustrie im J. 1911. (III, 128 S. m. 47 Abb.) Lex. 8°. Münch., R. Oldenbourg 1912. Geb. M 4.50.

Geld — *Mises, L. v.*, Theorie des Geldes u. d. Umlaufsmittel. (XI, 416 S.) gr. 8°. Münch., Duncker & H. 1912. M 10.—.

Getreideeinfuhrscheine — *Junge, G.*, Die Getreideeinfuhrscheine im Rahmen unserer Schutzzollpolitik. (X, 133 S.) 8°. B., E. Felber 1912. M 3.20.

Handelsbetriebslehre — *Ebeling, Ph.*, Kleine Handelskunde in enger Verbindg. m. Mustern u. Aufg. f. den schriftl. Geschäftsverkehr d. Kaufmanns f. die Hand d. Schülers bearb. Anh.: Abriß d. Bürgerkunde v. P. Eckardt (Ausg. A f. Preußen) (VIII, 187 u. 32 S.) gr. 8°. L., Teubner 1912. Geb. M 2.20. — Dasselbe (Ausg. B) (VIII, 187 u. 32 S.) gr. 8°. Ebd. 1912. Geb. M 2.20.

— *Schmerler, H.*, Grundlinien zu e. Handelskunde. (46 S.) 8°. Prag, G. Neugebauer 1912. M 1.—.

Handelskorrespondenz in 3 und mehreren Sprachen — *Löwe, H.*, Lexikon d. Handelskorrespondenz Deutsch-Englisch-Französisch. 8. Aufl. (IV, 571 S.) 8°. B.-Schönebg., R. Jacobsthal & Co. 1912. Geb. M 7.50.

Hypothekenbankwesen — *Näf, E.*, Ein eidgenoss. Hypothekenbankgesetz. (32 S.) gr. 8°. Zür., Buchh. d. schweiz. Grütliver. M —.40.

Interesse an d. Lieferung — *Reddemann, E.*, Tabellen f. d. Berechnung d. Gebühren bei Angabe d. Interesses an d. Lieferg. u. f. d. Berechnung d. Frachturkundenstempel nebst den bezügl. Bestimmungen. 2. Aufl. (36 S.) kl. 8°. Offenbach, J. P. Strauss 1912. M —.40.

Kartelle — *Flechtheim, J.*, Deutsches Kartellrecht. 1. Bd.: Die rechtl. Organisation der Kartelle. (VI, 214 S.) gr. 8°. Mannheim, J. Bensheimer 1912. M 5.—; geb. M 6.50.

Kaufmannsgerichte — Jahrbuch d. Kaufmannsgerichts Berlin. Aufsätze, Entscheidungen, Anträge, Gutachten. Hrsg. von *M. v. Schulze* u. *A. Techow, A. Liebrecht, A. Neumann, H. Depene, K. Gordan.* 3. Bd. (XI, 481 S.) 8°. B., F. Vahlen 1912. Geb. M 8.—.

Kolonialwesen — *Eckert, M.*, Wirtschafts-Atlas der deut. Kolonien. Auf Veranlassg. d. Kolonialges. entw. u. bearb. Topographische Grundlage v. P. Sprigade u. M. Moisel. (52 farb. Kartens. m. VIII S. Text.) 31,5 × 16 cm. B., D. Reimer 1912. M 3.—.

Mäklerrecht — *Beukemann, U.*, Die Geschichte des Hamburger Mäklerrechts. Mit e. Anh. v. zum Tl. ungedruckten Mäklerordngn. (188 S.) gr. 8°. Heidelbg., Carl Winter 1912. M 4.80.

Preise — *Eulenburg, F.*, Die Preissteigerung d. letzten Jahrzehnts. Vortrag. (96 S. m. 7 Diagr.) gr. 8°. L., Teubner 1912. M 2.40.

Stahlindustrie — Jahrbuch, wirtschaftl., d. Stahl- u. Eisenindustrie. 1912. I. Jg. Hrsg. v. *H. E. Krueger.* (Berlin SW., Blücherstr. 41.) Verl. Industrie-Ges. Geb. M 3.—.

Warenhausbauten — *Wiener, A.*, Das Warenhaus, Kauf-, Geschäfts- u. Büro-Haus. (X, 314 S. m. 401 Abb.) Lex. 8°. B., E. Wasmuth 1912. M 18.—; geb. M 20.—.

Wert, subjektiver — *Conrad, O. v.*, Die Lehre vom subjektiven Wert als Grundlage d. Preistheorie. (VI, 104 S.) gr. 8°. W., F. Deuticke 1912. M 2.—.

Zeitungswesen — *Garr, M.*, Die wirtschaftl. Grundlagen des mod. Zeitungswesens. (III, V, 79 S.) gr. 8°. Wien, F. Deuticke 1912. M 3.—; S.-Pr. M 2.50.

Zollwesen — Vorbemerkungen z. franz. Zolltarif. (VI, 55 S.) Lex. 8°. B., Mittler & S. 1911. M 1.25.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Auswanderungswesen — *Eschwege, L.*, Kulturdunker. (Ein Beitrag z. Auswandererfrage.) Bank 1912. VI.

Bankwesen. Banken, Die ausländischen im I. Quartal 1912. Bank 1912. VI.

Börsensteuer und Reichsgericht. Von *W. Berghann.* Plutus 1912. 26.

Emissionshäuser — *Springer, E.*, Die Prüfungspflicht der Emissionshäuser. Bank-Archiv XI. 18.

Handelspolitik — *Schmitz, R.*, Österreichs Handelspolitik. Volkswohl III. 6.

Insertionstechnik, einiges über. Von *H. Buchholz.* Organisation 1912. 12.

Maschinenfabriken — *Gerold, O.*, Zweckmäßige Materialienverwaltg. in Maschinenfabriken. Organisation 1912. 12.

Neugründungen und Kapitalserhöhungen. Von *R. Calwer.* Plutus IX. 25.

Notenbankprobleme in Italien. Von *V. Furlan.* Bank 1912. VI.

Prospekte. Von *H. Zickert.* Plutus IX. 25.

Reichsbank und Privatdiskont. Plutus IX. 25.

Spekulation — *Lansburgh, A.*, Die Spekulation am Kassamarkt. Bank 1912. VI.

Treuhandgesellschaften. Von *A. L.* Bank 1912. VI.

Volkswirtschaftslehre und Buchhaltungsunterricht. Von *R. Beigel.* Wirtschafts-Ztg. VIII. 12.

Wechselrechtskonferenz, die Haager, und die Kreditnot. Von *J. Landesberger.* Österr. Volksw. 1912. 38.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Allsopp, Henry. An Introduction to English industrial history. Crown 8 vo. 172 S. Verlag: Bell. 2 sh.

Burch, H. R. u. *Nearing, S.* Elements of economics: with special reference to American conditions: for the use of high schools. Crown 8 vo. Verlag: Macmillan. 4 sh. 6 d. netto.

Blaine, Robert Gordon. Some quick and easy methods of calculating. 4. Aufl. 164 S. 12 mo. Verlag: Spon. 2 sh. 6 d. netto.

Calvert, Albert F. Nigeria and its tin fields. 514 S. Crown 8 vo. Verlag: Stanford. 5 sh.

Clay, Sir Arthur. Syndicalism and labour. 182 S. geh. Crown 8 vo. Verlag: Murray. 1 sh. netto.

Dawson, William Harbutt. Social insurance in Germany 1883—1911: its history, operation, results and a comparison with the National Insurance Act, 1911. 296 S. 8 vo. Verlag: Unwin. 6 sh. netto.

Ely, R. T. Monopolies and trusts. Neue Auflage. Crown 8 vo. Verlag: Macmillan. 2 sh. netto.

Knoop, Douglas. Principles and methods of municipal trading. 428 S. 8 vo. Verlag: Macmillan. 10 sh. netto.

Rollins, Montgomery. Stocks and their marketplaces, customs and usages. 32 mo. Verlag: Routledge. 2 sh. 6 d. netto.

— Tables showing the net return from stocks and other irredeemable securities. 12 mo. Verlag: Routledge. 5 sh. netto.

— Money and investments. 2. Auflage. 8 vo. Verlag: Routledge. 7 sh. 6 d. netto.

Skinner, Thomas. The London banks and kindred companies and firms 1912/13. Crown 8 vo. Verl.: T. Skinner. 10 sh. netto.

Stiebel's Company law and precedents. Royal 8 vo. Verlag: Butterworth. 30 sh. netto.

Swan, E. A. A Practical treatise on the law relating the vendor and purchaser. 8 vo. Verlag: Sweet & M. 20 sh.

Tovey, Philip. Prospectuses: how to read and understand them: a guide for investors, business men, commercial students, etc. 109 S. 8 vo. Verlag: Pitman. 1 sh. 6 d. netto.

Yule, G. Udny. An Introduction to the theory of statistics. 2. verbesserte Auflage. 398 S. Crown 8 vo. Verlag: C. Griffin. 10 sh. 6 d. netto.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von mindestens 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE; SÄMTLICH IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, k. k. ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Bankdirektor Dr. GEORG OBST, Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 6 LEIPZIG · SEPTEMBER 1912 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

Die Panama-Bill wurde mit 47 gegen 15 Stimmen vom Senat angenommen.

England wird am 1. September seinen Rücktritt von der Brüsseler Zuckerkonvention notifizieren.

Im Mai nächsten Jahres wird der internationale Zollkongreß in Paris zusammentreten.

Eine neue deutsche Telegraphengesellschaft ist zum Zwecke der funkentelegraphischen Verbindung der deutschen Südseekolonien untereinander ins Leben gerufen worden.

In Tsinanfu in China ist mit dem Ausbau eines mit der dortigen deutschen Schule verbundenen Kultur-, Handels- und Industrie-Museum begonnen worden.

Ist der Vortrag auf neue Rechnung bei Aktiengesellschaften usw. tantiemenpflichtig oder tantiemenfrei im Sinne der §§ 237 u. 245 des Handelsgesetzbuches?

Von Oscar Kleinlogel, Ulm.

Nachdem meine Arbeit mit obiger Überschrift in Heft 1 des 5. Jahrganges dieser Zeitschrift erschienen war, wurde Bilanz, Geschäftsbericht und Gewinnverteilungsvorschlag der A.-G. „Stuttgarter Immobilien- und Baugeschäft" zur Einsicht für die Aktionäre aufgelegt. Ich erbat mir ein Exemplar und war nicht wenig erstaunt, in dem Antrag des Aufsichtsrats eine volle Bestätigung meiner Ausführungen und zugleich ein lehrreiches Beispiel aus der Praxis für dieselben zu finden. Ich erinnere hier nur kurz daran, daß ich die tantiemenpflichtige Behandlung des „Vortrags auf neue Rechnung" auch deshalb für unrichtig erklärt habe, weil es vorkommen könne, daß der „Vortrag", von welchem die Verwaltung ihre volle Tantieme bereits in bar bezogen hat, auf eine hohe Summe gebracht und dann in andere Kanäle abgeleitet werde, wodurch die Aktionäre bedeutend geschädigt werden.

Inwieweit meine Ansicht durch dieses Beispiel aus der unmittelbaren Praxis bestätigt wird, möge der Leser dieser Zeitschrift selbst beurteilen. Ich lasse den Antrag des Aufsichtsrats über die Verteilung des Gewinns vom Betriebsjahr 1911 und meinen Protest gegen diesen Antrag in der Generalversammlung vom 29. April d. J. folgen:

Der Antrag des Aufsichtsrats lautet:

Brutto-Gewinn		M 1275373.19
Ab: Abschreibungen		„ 276380.49
Reingewinn pro 1911		„ 998992.70
Ab: 4% Vordividende		„ 224000.—
	Bleiben	„ 774992.70
Antrag: Unterstützungskasse	M 20000.—	
Talon-Steuer	„ 7600.—	„ 27600.—
	Rest	„ 747392.70
Ab: Tantieme für Vorstand u. Aufsichtsrat		„ 183111.21
	Zur Verfügung	„ 564281.49
Antrag: 6% Superdividende	M 336000.—	
für Gratifikationen	„ 30000.—	„ 366000.—
	Bleiben	M 198281.49

Weiterer Antrag:

Vom Vortrag des Jahres 1911 mit	M 946380.06
zu einem Baufond zu verwenden	„ 900000.—
und den verbleibenden Rest von	„ 46380.06
zuzüglich obigen Restes von	„ 198281 49
f. d. Betriebsjahr 1912 vorzutragen mit	M 244661.55

Mein Antrag an die Generalversammlung lautete:

1. Die vom Aufsichtsrat beantragte Gewinnverteilung und den Antrag auf Zuwendung von M 900000.— zu einem „Baufond" unter gleichzeitigem Abzug dieser Summe von dem „Vortrag auf neue Rechnung" abzulehnen.

2. Die Zuweisung einer von der Verwaltung beliebig festzustellenden, aber höchstens M 747392.70

betragenden Summe zum „Baufond“ zu genehmigen unter der ausdrücklichen Bedingung, daß der hierbei in Frage kommende Betrag nach §§ 237 u. 245 des Handelsgesetzbuchs vom Reingewinn des Jahres 1911 abgezogen wird, bevor die Tantiemen für Vorstand und Aufsichtsrat berechnet werden.

Zur Begründung meines Antrags führte ich Folgendes aus:

Es fällt auf, daß in diesem Jahr die Aufstellung der Gewinnverteilung eine ganz andere ist, als in allen früheren Jahren. Dies kann Mißverständnis und Täuschung bei den Aktionären verursachen; ich setze deshalb, um eine klare Übersicht zu schaffen, den Antrag des Aufsichtsrats so, wie es bisher gehandhabt wurde:

Reingewinn		M 998992.70
Ab: 4% Vordividende		„ 224000.—
	Bleiben	„ 774992.70
Antrag: Unterstützungskasse	M 20000.—	
Talon-Steuer	„ 7600.—	„ 27600.—
Aus darnach sich ergebenden		„ 747392.70
gebühren dem Vorst. u. Aufsichtsrat 24½%		„ 183111.21
	Für die verbleibenden	„ 564281.49
zuzüglich des Vortrags von 1911 mit		„ 946380.06
	Zusammen	M 1510661.55

wird folgende Verwendung beantragt:

6% Superdividende		M 336000.—
für Gratifikationen		„ 30000.—
Übertrag auf Baufond	M 900000.—	
Vortrag für das Jahr 1912	„ 244661.55	„ 1144661.55
		M 1510661.55

Hier ist also der Beitrag zur Unterstützungskasse mit M 20000.— und zur Talonsteuer mit M 7600.— als tantiemenfrei, der Mehrvortrag für 1912 mit M 198281.49 als tantiemenpflichtig behandelt. Bis zum Jahr 1908 hat der Aufsichtsrat auch den Beitrag zur Unterstützungskasse alle Jahre als tantiemenpflichtig behandelt; auf meine Klage bei der Handelskammer des Königlichen Landgerichts Stuttgart, welche diese Behandlung als gesetzwidrig erklärte, ist dies von dort an unterblieben und es wurden dadurch der Gesellschaft beträchtliche Summen erspart. Mein damaliger Antrag, auch den jeweiligen „Vortrag auf neue Rechnung“ als tantiemenfrei zu erklären, wurde von der Handelskammer abgelehnt. Es bestehen aber darüber verschiedene Ansichten, Staub hält denselben für tantiemenfrei und das Reichsgericht hat darüber ein endgültiges Urteil noch nicht gefällt. Auch ich halte diesen „Vortrag auf neue Rechnung“ für tantiemenfrei und komme deshalb zu folgendem

Vorschlag 1.

Vortrag vom Jahr 1911		M 946380.06
Reingewinn des Jahres 1911		„ 998992.70
	Zusammen	„ 1945372.76
Ab: Vortrag für das Jahr 1912		„ 1209004.76
	Bleiben	M 736368.—
	Übertrag	M 736368.—
Antrag: Unterstützungskasse	M 20000.—	
Talon-Steuer	„ 7600.—	„ 27600.—
	Bleiben	„ 708768.—
Ab: 4% Vordividende		„ 224000.—
	Rest	„ 484768.—
Hiervon: 24½% Tantieme		„ 118768.—
	Bleiben	„ 366000.—
Antrag: 6% Superdividende	M 336000.—	
für Gratifikationen	„ 30000.—	„ 366000.—
Es würde also der Vortrag für 1912		M 1209004.76

betragen, welcher Betrag wieder den ersten Posten bei der Gewinnaufstellung für das Jahr 1912 bildet.

Sollte dieser Vorschlag 1 die Zustimmung der Generalversammlung nicht finden, so kann jedenfalls keine Rede davon sein, daß von dem Erträgnis des Jahres 1911 mit M 998992.70 ein Betrag von M 900000.— einem „Baufond“, also einer Rücklage zugewiesen wird. Denn außer diesen M 900000.— müßten vom Reingewinn auch noch 4% Vordividende mit M 224000.—, ferner Unterstützungskasse mit M 20000.— und Talonsteuer mit M 7600.— abgezogen werden, was nicht möglich ist. Hierzu den Vortrag für 1911 mit M 946380.06 beizuziehen, ist gesetzlich unstatthaft, da von diesem Betrag im Lauf der Vorjahre bereits an die Verwaltung die Tantieme von 24½% mit M 231863.10 bar bezahlt worden ist. Dieser Betrag muß also im Gewinn- und Verlustkonto als erster Posten des neuen Jahres bleiben und kann nicht als Rücklage in die Passiven der Bilanz übertragen werden. Der als „Baufond“ zu übertragende Posten bleibt tatsächlich im Vermögen der Gesellschaft, er wird weder einer bestimmten Kasse zugeführt, noch haben dritte Personen Anspruch auf denselben (s. Staub, Anm. 6 zu § 271 HGB. und Entscheidung der Handelskammer Stuttgart vom 21. Oktober 1908), er wäre also nichts als eine Rücklage.

Wenn nun die Tantieme der Verwaltung nicht zu sehr geschmälert werden soll, so komme ich zu folgendem

Vorschlag 2.

Reingewinn		M 998992.70
Ab: 4% Vordividende		„ 224000.—
	Bleiben	„ 774992.70
Antrag: Unterstützungskasse	M 20000.—	
Talon-Steuer	„ 7600.—	
Zuweisung zum Baufond	„ 300000.—	„ 327600.—
	Bleiben	„ 447392.70
Hiervon: 24½% Tantieme		„ 109611.21
	Rest	„ 337781.49
Hinzu: Vortrag vom Jahr 1911		„ 946380.06
	Zur Verfügung	„ 1284161.55
Antrag: 6% Superdividende	M 336000.—	
Gratifikationen	„ 30000.—	„ 366000.—
Vortrag für das Jahr 1912		M 918161.55

aus welchem Betrag nichts zu einer Rücklage verwendet werden darf.

Ist aber die Generalversammlung der Ansicht, daß dem Baufond eine höhere Summe zugewiesen werden soll, so kann dies geschehen durch Annahme von

Vorschlag 3.

Reingewinn		M 998992.70
Ab: 4% Vordividende		„ 224000.—
	Bleiben	„ 774992.70
Antrag: Unterstützungskasse M	20000.—	
Talon-Steuer „	7600.—	
Zuweisung zum Baufond „	500000.—	„ 527600.—
	Bleiben	„ 247392.70
Hiervon 24½% Tantieme		„ 60611.21
	Rest	„ 186781.49
Hinzu: Vortrag vom Jahr 1911 mit		„ 946380.06
	Zur Verfügung	M 1133161.55
Antrag: 6% Superdividende M	336000.—	
Gratifikationen „	30000.—	„ 366000.—
Vortrag für das Jahr 1912		M 767161.55

Auch von dieser Endsumme darf nichts zu einer Rücklage verwendet werden.

Sollte aber die Generalversammlung die Absicht haben, sich dem Vorschlag der Verwaltung möglichst zu nähern, d. h. dem Baufond den größtmöglichen Betrag zuzuweisen, welcher nach dem Handelsgesetz gestattet ist und welcher nach meiner Berechnung für dieses Jahr M 747392.70 beträgt, so kann dies geschehen durch Annahme von

Vorschlag 4.

Reingewinn		M 998992.70
Ab: 4% Vordividende		„ 224000.—
	Bleiben	„ 774992.70
Antrag: Unterstützungskasse M	20000.—	
Talon-Steuer „	7600.—	
Zuweisung zum Baufond „	747392.70	„ 774992.70
	Bleiben	„ — — —
Hiervon 24½% Tantieme		„ — — —
	Rest	„ — — —
Hinzu: Vortrag vom Jahr 1911		„ 946380.06
Antrag: 6% Superdividende M	336000.—	
Gratifikationen „	30000.—	„ 366000.—
Vortrag für das Jahr 1912		M 580380.06

Auch von dieser Endsumme darf nichts zu einer Rücklage verwendet werden.

Um eine vergleichende Übersicht zu geben über den Vorschlag der Verwaltung, welcher nach meiner Ansicht unbillig, ungerecht und gesetzwidrig ist und über meine vier dem Gesetz und der Billigkeit entsprechenden Vorschläge, stelle ich folgende Tabelle auf (siehe unten).

Da meines Erachtens der Vorschlag der Verwaltung unter keinen Umständen angenommen werden kann, so bleibt der Vergleich unter meinen vier Vorschlägen übrig und es zeigt sich, daß die Tantieme der Verwaltung zugleich mit dem Vortrag auf neue Rechnung um so größer wird, je weniger dem Baufond zugeteilt wird und daß umgekehrt mit dem Wachsen der Zuweisung zum Baufond die Tantieme der Verwaltung und zugleich der Vortrag auf neue Rechnung abnimmt.

Der Aufsichtsrat sagt zur Begründung seines Vorschlags in seinem Bericht: „Wir halten es für unsere Pflicht, bei Zeiten Vorsorge zu treffen, da die seiner Zeit zu machenden Aufwendungen wohl annähernd zwei Millionen Mark betragen werden und so vermieden wird, die Zukunft allzusehr zu belasten.“ Er wird also in seiner Fürsorge für die Zukunft wohl meinem Vorschlag 4 zustimmen, nach welchem dem Baufond die nach dem Gesetz höchstmögliche Summe von M 747392.70 und dem Vortrag die Summe von M 580380.06 zugeführt werden, nach welchem aber der Verwaltung keine Tantieme gebührt.

Eine Notwendigkeit zur Dotierung eines „Baufonds“ zugegeben, ist es für das Interesse der Aktionäre einerlei, welcher meiner vier Vorschläge angenommen wird und lediglich die Opferwilligkeit der Verwaltung betreffend Tantiemenverzichts wird beweisen, wie sie für die Zukunft sorgen will. Diese Sorge für die Zukunft aber allein den Aktionären zuzumuten, ist unzulässig; denn von den zur Überweisung an den „Baufond“ vorgeschlagenen M 900000.— hat die Verwaltung bereits eine Tantieme von 24½% = M 220500.— bar bezogen.

Seit langen Jahren wird die Dividende der Aktionäre beschnitten zu Gunsten eines mit Tantiemen stark belasteten „Vortrags auf neue Rechnung“ und zwar immer mit der Begründung, Vorsorge für die Zukunft im Interesse der Aktionäre zu treffen. Der Vorschlag der Verwaltung beweist, was der eigentliche Zweck dieser Ansammlungen ist. In einem Schriftsatz vom 19. Juni 1908 an die Handelskammer des K. Landgerichts Stuttgart sagt die Verwaltung des Immobiliengeschäfts wörtlich: „Der Vortrag ist der erste Gewinnposten des neuen Rechnungsjahrs und dient in diesem Jahre von selbst unmittelbar zur Erhöhung des Gewinns oder zur Verminderung des Verlusts.“

Diesem Zweck würde der dem „Vortrag“ entnommene Betrag von M 900000.— entzogen, wenn dem Antrag der Verwaltung gemäß verfahren, der Posten aus dem Gewinn- und Verlustkonto herausgenommen und in die Passiven der Bilanz gesetzt würde und die Aktionäre haben alle Veranlassung, die ihnen zugemutete Zustimmung zu verweigern.

Nachdem ich in der Generalversammlung obige Anträge gestellt und wie oben ausgeführt begrün-

	Aktionäre	Tantieme	Vortrag	Baufond	Zusammen
Vorschlag der Verwaltung	560000.—	183111.21	244661.55	900000.—	1887772.76
Mein Vorschlag 1	560000.—	118768.—	1209004.76	— —	1887772.76
„ „ 2	560000.—	109611.21	918161.55	300000.—	1887772.76
„ „ 3	560000.—	60611.21	767161.55	500000.—	1887772.76
„ „ 4	560000.—	— —	580380.06	747392.70	1887772.76

det hatte und nachdem ein anderer (rechtskundiger) Aktionär deren Richtigkeit bestätigt und seine Ansicht dahin ausgesprochen hatte, daß ein etwaiger Beschluß der Versammlung im Sinne des Verwaltungsvorschlags mit Erfolg angefochten werden könne, erklärte der Vorsitzende, daß er einmal feststellen wolle, welche Stellung die Aktionäre zu meinem Vorschlag einnehmen, nach welchem eine Zuweisung zu einem „Baufond" als Rücklage angesehen werden soll; er betonte dabei, daß die Mehrzahl der Aktionäre nicht auch die Mehrzahl der Stimmen bedeute, daß die Verwaltung aber doch auf die Mehrzahl der Aktionäre Rücksicht nehmen wolle. Durch Handaufheben wurde sodann der Antrag der Verwaltung mit großer Mehrzahl abgelehnt und mein Antrag grundsätzlich angenommen. Der Aufsichtsrat erklärte hierauf, daß er seinen Antrag betr. Zuführung von M 900000.— zu einem „Baufond" unter gleichzeitigem Abzug dieser Summe vom „Vortrag auf neue Rechnung" zurückziehe.

Es wurde sodann von einem Aktionär der Vermittlungsvorschlag gemacht, dem „Baufond" den Betrag von M 200000.— nach vorhergegangenem Abzug der Verwaltungstantiemen zuzuweisen und es entstand dadurch folgender

Vorschlag 5.

Reingewinn		M 998992.70
Ab: 4% Vordividende		„ 224000.—
	Bleiben	„ 774992.70
Antrag: Unterstützungskasse M	20000.—	
Talon-Steuer „	7600.—	
Zuweisung zum Baufond „	200000.—	„ 227600.—
	Bleiben	„ 547392.70
Hiervon: 24½% Tantieme		„ 134111.21
	Rest	„ 413281.49
Hinzu: Vortrag vom Jahr 1911		„ 946380.06
	Zur Verfügung	„ 1359661.55
Antrag: 6% Superdividende M	336000.—	
Gratifikationen „	30000.—	„ 366000.—
Vortrag für das Jahr 1912		M 993661.55

Da dieser Vorschlag innerhalb meiner Vorschläge lag, unterstützte ich denselben und zog zu dessen Gunsten die meinigen zurück. Es hatte nun den Anschein, als ob sich die ganze Versammlung auf diesen Vorschlag geeinigt hätte und es wurde der Antrag gestellt, denselben per Akklamation und ohne schriftliche Abstimmung anzunehmen. Dagegen aber protestierte der Vorsitzende und ordnete schriftliche Abstimmung an, bei welcher der Antrag abgelehnt wurde. Es wurde alsdann nach dieser Ablehnung als Beschluß der Generalversammlung festgestellt, daß dem „Baufond" nichts zugewiesen und daß der Vortrag vom Jahr 1912 auf M 1144661.55 sich beläuft gegenüber M 244661.55, welche von der Verwaltung als Vortrag vorgeschlagen waren.

Es ist also auch durch diesen praktischen Fall bewiesen, daß der „Vortrag auf neue Rechnung" als Rücklage im Sinne der §§ 237 u. 245 des Handelsgesetzbuchs, und also als tantiemenfrei behandelt werden sollte.

Wäre der Vorschlag der Verwaltung mit einem „Vortrag auf neue Rechnung" von nur M 244661.55 durchgegangen, so wäre möglich, daß im nächsten Jahr der Vorschlag der Verwaltung bei der Gewinnverteilung eine wesentliche Erhöhung dieses jetzt stark reduzierten „Vortrags" enthalten würde, nachdem die Verwaltungstantieme abgezogen wäre. Um dies zu erreichen, müßte die Dividende der Aktionäre entsprechend gekürzt werden.

Um ganz deutlich zu sein, nehme ich an, daß das Erträgnis des Jahres 1912 gleich demjenigen des Jahres 1911 sei und daß dieselben Abschreibungen gemacht werden. Ich setze zwei Gewinnverteilungsvorschläge an, den ersten nach dem Vorschlag der Verwaltung, den zweiten nach dem auf meinen Antrag gefaßten Beschluß der Generalversammlung vom 29. April d. J.

Gewinnverteilungs-Vorschlag I.

Reingewinn		M 998992.70
Ab: 4% Vordividende		„ 224000.—
	Bleiben	„ 774992.70
Antrag: Unterstützungskasse M	20000.—	
Talon-Steuer „	7600.—	„ 27600.—
Aus darnach sich ergebenden		„ 747392.70
gebühren d. Verwaltung 24½% Tantieme		„ 183111.21
	Für die verbleibenden	„ 564281.49
zuzüglich des Vortrages von 1912 mit		„ 244661.55
	Zusammen	„ 808943.04

wird folgende Verwendung beantragt:

4% Superdividende	M 224000.—	
Gratifikationen	„ 30000.—	„ 254000.—
Vortrag für das Jahr 1913		M 554943.04

Die Erhöhung des Vortrags würde damit begründet, daß derselbe im Vergleich zu früheren Jahren sehr nieder ist und daß es im Interesse der Gesellschaft liege, durch Erhöhung desselben für die Zukunft zu sorgen.

Gewinnverteilungs-Vorschlag II.

Reingewinn		M 998992.70
Ab: 4% Vordividende		„ 224000.—
	Bleiben	„ 774992.70
Antrag: Unterstützungskasse M	20000.—	
Talon-Steuer „	7600.—	„ 27600.—
Aus darnach sich ergebende		„ 747392.70
gebühren d. Verwaltung 24½% Tantieme		„ 183111.21
	Für die verbleibenden	„ 564281.49
zuzüglich des Vortrags von 1912 mit		„ 1144661.55
	Zusammen	„ 1708943.04

wird folgende Verwendung beantragt:

10% Superdividende	M 560000.—	
Gratifikationen	„ 30000.—	„ 590000.—
Vortrag für das Jahr 1913		M 1118943.04

Dabei ist angenommen, daß der Vortrag in ungefähr derselben Höhe belassen wird, andernfalls müßte eine noch höhere Superdividende vorgeschlagen werden.

Hält aber die Verwaltung aus Sorge für die Zukunft eine Zuweisung von M 300000.— zu einem Baufond oder einer sonstigen Rücklage für

notwendig, so muß sie nach dem Gesetz und nach dem letzten Generalversammlungsbeschluß diesen Betrag vom Reingewinn abziehen, bevor sie ihre Tantiemen berechnet und so werden sich die Vorschläge I und II wie folgt in Ia und IIa verändern.

Gewinnverteilungs-Vorschlag Ia.

Reingewinn		M 998992.70
Ab: 4% Vordividende		„ 224000.—
	Bleiben	„ 774992.70
Antrag: Unterstützungskasse	M 20000.—	
Talon-Steuer	„ 7600.—	
Baufond (Rücklage)	„ 300000.—	„ 327600.—
Aus darnach sich ergebenden		„ 447392.70
gebühren d. Verwaltung 24 1/2% Tantieme		„ 109611.21
Für die verbleibenden		„ 337781.49
zuzüglich des Vortrags von 1912 mit		„ 244661.55
	Zusammen	„ 582443 04

wird folgende Verwendung beantragt:

2% Superdividende	M 112000.—	
Gratifikationen	„ 30000.—	„ 142000.—
Vortrag für das Jahr 1913		M 440443.04

Auch hier würde die Erhöhung des „Vortrags" damit begründet werden, daß derselbe im Vergleich zu früheren Jahren sehr nieder ist und daß es im Interesse der Gesellschaft liege, durch Erhöhung desselben für die Zukunft zu sorgen.

Gewinnverteilungs-Vorschlag IIa.

Reingewinn		M 998992.70
Ab: 4% Vordividende		„ 224000.—
	Bleiben	„ 774992.70
Antrag: Unterstützungskasse	M 20000.—	
Talon-Steuer	„ 7600.—	
Baufond (Rücklnge)	„ 300000.—	„ 327600.—
Aus darnach sich ergebenden		„ 447392.70
gebühren d. Verwaltung 24 1/2% Tantieme		„ 109611.21
Für die verbleibenden		„ 337781.49
zuzüglich des Vortrags von 1912 mit		„ 1144661.55
	Zusammen	„ 1482443.04

wird folgende Verwendung beantragt:

6% Superdividende	M 336000.—	
Gratifikationen	„ 30000.—	„ 366000.—
Vortrag für das Jahr 1913		M 1116443.04

Dabei ist ebenfalls wieder angenommen, daß der Vortrag in ungefähr derselben Höhe belassen wird, andernfalls müßte eine höhere Superdividende vorgeschlagen werden, was in Anbetracht des sehr hohen Vortrags nicht unbillig wäre.

Der Vorschlag II und IIa muß also immer für die Aktionäre eine höhere Dividende und zugleich einen höheren Vortrag auf neue Rechnung (tantiemenfrei) ergeben, als der Vorschlag I und Ia, weil ersterer zur Verfügung der Generalversammlung eine viel höhere Summe stellt als letzterer, und zwar ist dies der Fall, ob das Erträgnis des Jahres 1912 gleich, größer oder kleiner ist, als dasjenige des Jahres 1911 und wenn Rücklagen irgendeiner Art gemacht werden sollen, so werden sie von Verwaltung und Aktionären gleichmäßig getragen, was recht und billig ist und dem Gesetz entspricht.

Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken[1]*).*

Von Oscar Stillich, Groß-Lichterfelde.

Eine weitere Gruppe wird gebildet durch die Spezialmaschinen für *Brauereien* liefernden Werke. Es sind ihrer in Deutschland 224 (73 Teilbetriebe). Hierher gehören die Maschinenfabriken vormals Gebr. Guttsmann in Breslau — nicht zu verwechseln mit der Aktiengesellschaft Alfred Gutmann in Hamburg, die Sandstrahlgebläse fabriziert — vor allem die Berliner Aktiengesellschaft für Eisengießerei und Maschinenfabrikation vormals Freund in Charlottenburg. Während die beiden erstgenannten Gesellschaften dem wissenschaftlichen Interesse an der Entwicklung der Bewertung durch die Börse wenig Stoff und Reiz bieten, ist das bei der Maschinenfabrik Freund anders. Hier handelt es sich um ein außerordentlich gut rentierendes Werk und ein hochbewertetes Börsenpapier, dessen erste Entwicklung nach einer kurzen Blüte in der Gründerperiode bis in die 1880er Jahre schlecht war, das sich aber dann in fortgesetzter Steigerung von seinem Kursstande unter pari bis 434,60% (1899) emporhob. Die Ergründung der Ursachen dieser Steigerung gibt gleichzeitig den Schlüssel für die den Kurs dieses Unternehmens spezifisch beeinflussenden Faktoren.

Der Geschäftsgang wird durch die beiden Abteilungen des Werkes, die Maschinenfabrik und die Eisengießerei bestimmt. Die Spezialität der ersteren sind Brauereimaschinen, vor allem pneumatische Anlagen mit Keim- und Darrtrommeln, dann aber auch Gär- und Läuterbottiche, Kellereimaschinen und Einrichtungen für Massenbehandlung von Flaschen, Transportanlagen für Gerste und Malz — kurz alle Maschinen, die für die zunehmende Automatisierung des Brauereibetriebes in Betracht kommen. Bereits in den 1880er Jahren, als die Trommelmälzerei aufkam, sicherte sich die Gesellschaft für den Bau von Apparaten zur pneumatischen Mälzerei nach dem patentierten Trommelsystem Galland vertragsmäßig das alleinige Ausführungsrecht für ganz Deutschland und große Absatzgebiete im Auslande. Der Kern der großen Rente, die dem Kurs der Aktien seitdem eine steigende Richtung anwies, war also ein Monopol. Die Tatsache, daß unsere Industrie durch das Patentrecht in ausgedehntem Maße über Monopole verfügt, die einzelnen Werken Differentialrenten sichern, ist bisher von seiten der nationalökonomischen Wissenschaft nicht genügend beachtet worden. Auch die kolossalen Erträge, die z. B. die Aktiengesellschaft für Lindesche Eismaschinen in Wiesbaden, die Vogtländische Maschinenfabrik in Plauen bisher ihren Aktionären gegeben haben, sind letzten Endes das Resultat von Monopolunternehmungen. Das gleiche Moment war bei der Maschinenfabrik Freund wirksam. Ihre großen Dividenden wurzelten in einem durch das

[1]) S. Zeitschrift 5. Jahrgang, Heft 2, 4 u. 5.

Monopol ihrer pneumatischen Mälzereianlagen befruchteten Boden. Dieser Zustand wirkt heute nach dem Fall der Patente infolge der großen Erfahrungen, die in der Zeit des Schutzes gesammelt wurden, noch nach. Der dadurch von der Konkurrenz erlangte Vorsprung konnte von dieser nicht so schnell eingeholt werden.

Außerdem aber kommt noch ein weiteres Moment in Betracht. Der größere Überschuß der Brauereien in günstigen Geschäftsjahren begünstigt den Automatisierungsprozeß und zwingt sie zu immer neuen Maschinenanschaffungen. Daher sind für die Maschinenfabriken für Brauereien auch diejenigen Sondereinflüsse von Bedeutung, die den Gang des Brauereigeschäfts bestimmen. Heiße Sommer z. B. wirken auch für die genannten Maschinenfabriken günstig. Eisarme Winter z. B. 1909/10 bringen wieder für diejenigen Unternehmungen besondere Vorteile mit sich, die, wie Guttsmann auch Eis- und Kältemaschinen herstellen, die bekanntlich in den Brauereien eine große Rolle spielen. Ihre günstigste Periode erlebten die deutschen Aktienbrauereien aus an anderer Stelle[1]) auseinandergesetzten Gründen in den 1880er Jahren. Daher sehen wir auch bei den sie bedienenden Maschinenfabriken in jener Zeit die höchsten Kurse.

Außer Brauereimaschinen stellt die Maschinenfabrik Freund aber auch Betriebs- und Wasserwerksdampfmaschinenanlagen für städtische Wasserwerke und Schwemmkanalisationen her. Nach dieser Richtung ihrer Produktion hängt sie vor allem von den Aufträgen der Kommunen ab. Sie lieferte Dampfmaschinen und Pumpwerke für Wasserwerke und Kanalisationen z. B. für Stettin, Eberswalde, Burg, Fürstenwalde, die Charlottenburger Wasserwerke, die Charlottenburger städtische Kanalisation usw. Dazu kommt dann noch ein weiterer nicht so ausgedehnter Produktionsbetrieb, die Herstellung von Einrichtungen für Asphaltbereitungsfabriken. Solche Einrichtungen sind Trommeldarren für Stampfasphaltpulver, Gußasphaltkocher, heizbare Transportwagen u. a.

Neben der Maschinenfabrik umschließt das Unternehmen aber noch eine Gießerei. Der Geschäftsgang der Gießereien ist abhängig von der Art ihrer Produktion. Es gibt Gießereien (z. B. Körting), die vorwiegend Heizkörper herstellen, dann bestimmt die Lage des Marktes für Zentralheizungen mit anderen Worten die Konjunktur im Baugewerbe den Grad der Beschäftigung. Andere z. B. Schoening in Reinickendorf, haben sich in besonderen Abteilungen auf die Herstellung von Gußstücken für Nähmaschinen spezialisiert und sind infolgedessen in hohem Maße von der Konjunktur in der Nähmaschinenindustrie abhängig usw. Die Maschinenfabrik von Freund macht hauptsächlich gußeiserne Röhren. Der Bau von Kanalisations- und Wasserwerken durch die Firma erheischt einen großen Bedarf. Diesen Bedarf selbst zu decken und den verbleibenden Überschuß auf den Markt zu bringen, ist die Aufgabe der Gießerei. Die Beschäftigung hängt hier mit der Jahreszeit zusammen. Ein strenger und kalter Winter, der die Rohrverlegungsarbeiten hindert, hat zur Folge, daß in dieser Zeit Abforderungen nicht stattfinden, so daß, wenn keine Arbeiterentlassungen eintreten sollen, auf Vorrat produziert werden muß. Ein weiteres, den Geschäftsgang der Röhrengießerei des genannten Unternehmens beeinflussender Faktor ist die Konkurrenz anderer Arbeitsobjekte, z. B. schmiedeeiserner Muffelröhren. Die Tatsache, daß 1909/10 der Gußröhrenmarkt durch die Konkurrenz der schmiedeeisernen Muffelröhren, die besser und billiger sind, an Preisen und Aufträgen verlor, hatte zur Folge, daß Freund versuchte, den Schwerpunkt von der Röhrengießerei auf die allgemeine Gießerei, d. h. die Herstellung von Formstücken, Maschinenguß, Spezialguß usw. zu legen. Als dann am 1. April 1911 das Gußröhrensyndikat zusammenbrach und sich die sieben größten Gußröhrenwerke zu einem neuen Verbande zusammenschlossen und die größeren Aufträge durch außergewöhnlich niedrige Preise an sich zogen, hatte das einen starken Druck auf die außenstehenden Gießereien zur Folge, so daß infolge der ungünstigen Lage dieser Abteilung die Gesamtdividende von Freund auf 4% und der Kurs von seinem höchsten Stande von 375 (1910) auf 290% heruntergliitt.

Die Maschinenfabrik sowohl wie die Gießerei haben beide nicht immer die gleiche Konjunktur. Zeiten, in denen die Gießerei gut beschäftigt ist und die Maschinenfabrik schlecht, wechseln mit solchen ab, wo das Verhältnis umgekehrt ist. So war z. B. 1904/5 die Maschinenabteilung wenig, hingegen die Eisengießerei sehr stark beschäftigt. Daher kann man in gewissem Sinne von einem Ausgleich der Beschäftigung reden, die solchen kombinierten Betrieben eigen ist, von denen der eine teils für den Markt, teils für die Bedarfsdeckung des anderen arbeitet.

Für die Bewertung der Aktien der Maschinenfabrik Freund spielt aber außer den beiden genannten Faktoren — dem früheren Monopol und der Geschäftstradition für Trommelmälzereien sowie der Lage der Röhrengießerei — noch ein drittes Moment eine nicht unbedeutende Rolle: der große und wertvolle zum Verkauf stehende unveräußerte Grundbesitz der Gesellschaft. Es repräsentiert den Schmelzwert des Unternehmens und mehr als einmal ist der Kurs durch Gerüchte über bevorstehende Verkäufe (z. B. 1909) in die Höhe gejagt worden. Daraus erklärt sich auch, warum bei diesem Unternehmen der Kurswert der Aktien über dem Ertragswert steht.

Der Zeitpunkt des Verkaufs wird aber auch in betriebstechnischer Hinsicht für die Gesellschaft nicht ohne Bedeutung sein. Ihre Produktionsmittel sind veraltet. Die Maschinen sind seit 25 Jahren nicht erneuert und bedürfen des Ersatzes. Diese Verjüngung aber soll mit den flüssigen Mitteln vor sich gehen, die aus dem Grundstücksverkauf in Martinikenfelde fließen.

[1]) Siehe den ersten Band meiner graphischen Kurstabellen. Handbuch der Kursschwankungen und des Ertragswertes der Industriepapiere. S. 11.

Eine weitere Gruppe von Maschinenfabriken bilden die *Mühlenbauanstalten*. Hier sind zu unterscheiden diejenigen, die Mahlwerke für Getreide, also Körnermühlen bauen und diejenigen, die Zerkleinerungswerke für Salze, Mineralien usw. (sog. Industriemühlen) herstellen. In der Praxis sind beide vielfach vereinigt, theoretisch aber müssen sie auseinandergehalten werden, denn die Beschäftigung der betreffenden Maschinenfabriken hängt bei der Herstellung von Kornmühlen von anderen Gesichtspunkten ab, als bei der Herstellung von Mineralmühlen. Die größten hierhergehörigen Fabriken sind: die Mühlenbauanstalt und Maschinenfabrik vormals Gebr. Seck in Dresden, die Maschinenfabrik und Mühlenbauanstalt G. Luther in Braunschweig und die Maschinenfabrik für Mühlenbau vormals C. G. W. Kapler in Berlin.

Die Konjunktur im Mühlenbau, an dem in Deutschland nach der Zählung von 1907 nicht weniger als 1472 (160 Teilbetriebe) Betriebe partizipieren, steht in Zusammenhang mit der Getreideernte, wenigstens soweit es sich um den Bau kleinerer Mühlen oder um die Anschaffung neuer Maschinen wie Plansichter, d. h. horizontaler Rüttelsiebe, die die Bewegung der Handsiebe nachmachen, Walzenstühle usw. handelt. In Zeiten guter Ernte wächst die Beschäftigung der Mühlen und das Bedürfnis nach Neuanlagen. In den Geschäftsberichten der Mühlenbauanstalten kann man daher verfolgen, wie ihre Tätigkeit durch die heimische Ernte bestimmt wird. So klagt Kapler z. B. 1893 und 1901, zu einer Zeit, in der die Kurse der Aktien dieses Unternehmens auf 68,60 und 69% heruntersanken, über schwache Bautätigkeit. „Die Baulust der Müller war durchweg eine geringe", heißt es in dem Bericht von 1893, und wo gebaut wurde, entwickelte sich eine derartig zahlreiche und schwere Konkurrenz, daß Aufträge mit leidlichem Nutzen zu den Seltenheiten gehörten und oft geradezu nur die Sorge um Beschäftigung die Annahme der Aufträge rechtfertigen konnte." Derselbe Ton wird in dem Bericht von 1901 angeschlagen: „Der Mangel an Baulust war allgemein sowohl im Inland als auch im Ausland; insbesondere in den östlichen Provinzen der preußischen Monarchie, welche unter einer Mißernte zu leiden hatte, fehlte es an jeder Unternehmungslust." Ist es in solchen Zeiten nicht möglich, durch den Export von Müllereimaschinen die Absatzlücken im Inlande auszufüllen, dann sinkt notwendigerweise der Ertrag. So gelang es dem führenden Werk im deutschen Mühlenbau, Seck, als die Hochkonjunktur zu Ende war und andere Unternehmungen starke Einbuße erlitten, seinen Umsatz weiter zu steigern (1900/01). Wie fast alle deutschen Maschinenfabriken, so sind auch die Müllereimaschinen produzierenden am Export stark interessiert und damit an einer freihändlerischen Politik. „Wir würden gern", schreibt Seck, „auf jeden deutschen Schutzzoll für unsere Erzeugnisse verzichten, wenn dadurch irgendwelche Zugeständnisse seitens des Auslandes erreicht werden könnten, die unserem Export eine Erleichterung verschafften." 1902/03 wird der Export dieses Werkes auf nahezu 50% des gesamten Umsatzes angegeben. Der Umsatz stellte sich damals auf 4688000 M, ist allerdings seitdem auf 12611000 M im Jahre 1911 gestiegen. Auf die rapide Entwicklung dieses Unternehmens kommen wir noch zurück.

Für die Mühlen herstellenden Maschinenfabriken hat ferner neben dem Ausfall der heimischen Ernte der Gang des internationalen Mehl- und Getreidegeschäfts den größten Einfluß. Jede Störung oder Stockung, wie z. B. das russische Getreideausfuhrverbot (1891) schwächt sofort die Baulust und wirkt deprimierend auf den Unternehmergeist. Jede Erleichterung des internationalen Handels in Getreide und Mühlenfabrikaten, wie z. B. die Aufhebung des Identitätsnachweises für Mehl 1882, wonach der Zoll für alles ausgeführte Mehl aus inländischem und ausländischem Getreide unter Zugrundelegung eines bestimmten Ausbeuteverhältnisses zurückvergütet wird, sowie die Aufhebung des Identitätsnachweises für Getreide 1894, wonach auch bei der Ausfuhr inländischen Getreides der Zoll wiedererstattet wird und durch Einfuhrscheine eine gleiche Menge zollfrei importiert werden kann, hebt ihre Beschäftigung.

Im ganzen haben die Mühlen bauenden Maschinenfabriken von der Umwandlung Deutschlands aus einem mehr Getreide exportierenden in einen mehr Getreide importierenden Staat Vorteile gehabt, zumal diese Änderung zeitlich zusammenfällt mit der starken Zunahme der Großmüllerei und der automatischen Ausgestaltung des Betriebes, die den betreffenden Fabriken reichlich Arbeitsgelegenheit gaben. Es ist keine Seltenheit, daß seit den 1870er Jahren einzelne Mühlen in ihrer technischen Einrichtung drei- bis viermal neu- resp. umgebaut wurden, um den technischen Änderungen der Zeit sich anzupassen, und ihre Ausbeute und damit ihre Konkurrenzfähigkeit zu steigern. Dazu kommt der Übergang von der Roggen- zur Weizenmüllerei mit der zunehmenden Vorliebe für Weizenbrot, der andere technische Einrichtungen nötig machte. Damit aber entstand eine Überproduktion an Mehl und die Rentabilität der Müllerei ging zurück. „Seitdem die technische Umwälzung seit den 1870er Jahren zu allgemeinen Betriebsvergrößerungen anreizte und dadurch zu andauernder Überproduktion führte, seitdem der Export (von Mehl) unter dem steigenden Wettbewerb der amerikanischen Mühlen und unter dem Einflusse der neueren Zollgesetzgebung keine Fortschritte mehr machen konnte, — ist die Rentabilität in der Müllerei beträchtlich gesunken[1])."

Verschieden von diesen Mühlen sind die sogenannten Industriemühlen oder Hartzerkleinerungsbetriebe. Die Industrie braucht sie in großem Umfange, denn ihr Bedarf an Zerkleinerungsmaschinen für die verschiedensten Zwecke ist außer-

[1]) Wernicke im Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands. Leipzig 1904, S. 751.

ordentlich vielseitig. Dazu kommt, daß sie sich rascher aufbrauchen als das bei der Getreidemüllerei der Fall ist, deren Maschinen und Apparate sich nur langsam abnutzen und für die Neubauten nicht in dem Maße auftreten, wie das in der Industrie der Fall ist. Solche Industriemühlen werden verwandt in der Eisenindustrie (Schrotmühlen), in der Steinindustrie (Steinbrecher), in der Lederindustrie und Korkmüllerei (Lohmühlen), in der chemischen Industrie (Farbholzmühlen), in der Dungmittelindustrie (Knochenmühlen), in der Porzellanindustrie, der Zementindustrie, der Kakaoindustrie, der Salzindustrie usw. In dem Katalog der Maschinenbauanstalt Humboldt werden z. B. folgende Konstruktionen angeführt: Glockenmühlen für mittelharte Stoffe, Kaisermühlen mit Luftzirkulationskammern, Reformmühlen für Salze, Dünger, Kalk, Ölkuchen und dergleichen, Schleudermühlen mit ausziehbarem Korb, Cyklopmühlen für Kalisalze, Braunkohle, Steinkohle, Kugelmühlen mit stetiger Ein- und Austragung, Naßkugelmühlen für die keramische und Farbindustrie, Trommelmühlen mit Porzellanfutter zur Herstellung von Feinpulver, Pendelmühlen, Griffinmühlen, Gigantmühlen zum Pulverisieren von hartem Material, schließlich Mahlgänge, Naßmahlgänge und Terassenmühlen. Soweit die Mühlenbauanstalten solche Mühlen herstellen, wird ihr Geschäftsgang von wesentlich anderen Faktoren beeinflußt, vor allem durch die jeweilige Lage sehr verschiedener Industrien. Der Absatz von Knochenmühlen hängt mit dem Maße der Verwendung des Knochenmehls als Dungmittel in der Landwirtschaft zusammen, der von Lohmühlen mit den Verhältnissen der Loh- und Mineralgerberei. Luther stellt z. B. Mühlen für die Zementindustrie her. Als diese 1901/02 vollständig darniederlag, ging die Fabrik zu weiteren Spezialitäten auf dem Gebiete des Mineralmühlenbaus über und der Bericht des folgenden Jahres bemerkt: „Einen teilweisen Ersatz für den Ausfall in Bestellungen auf Maschinen der Zementindustrie gewährten die Aufträge auf Salzmühlen für Kaliwerke, da es der Gesellschaft gelang, mit ihren Walzenmühlen auf dem Gebiete der Salzzerkleinerung Erfolge zu erzielen." Ein Unternehmen, das ebenfalls Zerkleinerungsanlagen für Salze herstellt, als deren Abnehmer die Kaliwerke in Betracht kommen, ist Sauerbrey in Staßfurt. Die Aktien wurden erst 1908 an der Berliner Börse eingeführt. Hier entscheidet die Lage der Kaliindustrie über Umfang und Größe der Bestellungen. Alle Verhältnisse, welche im Kalibergbau die Geschäftslust anregen oder schwächen, wirken auf die Maschinenfabrik zurück. So verminderten sich z. B. in der Zeit vor dem Zustandekommen des Kalikartells in den Jahren 1908 und 1909 die Aufträge derartig, daß die Gesellschaft gezwungen war, Arbeit auf anderen Gebieten zu suchen. Da sie nicht genug Kalimühlen machen konnte, ging sie zur Herstellung von Verdampfungsanlagen und Trockenapparaten für die chemische Großindustrie und die Landwirtschaft über. Mit dem Zustandekommen des Kartells auf dem Wege des staatlichen Zwangs 1910 setzte wieder eine lebhafte Nachfrage nach Kalimühlen ein. So bestimmt für Sauerbrey die Kaliindustrie die Konjunktur, wie für die Lutherschen Mineralmühlen die Zementindustrie neben der Kaliindustrie.

Die Schicksale der in Berlin notierten Maschinenbauanstalten für die Müllerei haben sehr verschiedene Wendungen aufzuweisen. Am besten hat sich Seck entwickelt, am schlechtesten Luther. Die großen Verluste der letztgenannten Gesellschaft hängen mit ihren Arbeiten bei den Donaukatarakten zusammen, bei denen sie beträchtlich Geld zusetzen mußte. Die Denkschrift der Diskontogesellschaft[1]) berichtet darüber folgendes: „Luther hatte, ehe seine Maschinenfabrik an eine Aktiengesellschaft überging (die Aktien wurden 1900 durch Vermittlung der Diskontogesellschaft emittiert) und als sein Unternehmen noch als Kommanditgesellschaft bestand, die Sprengungsarbeiten am eisernen Tor in Ungarn übernommen und sich dabei mit einem von der Diskontogesellschaft geführten Konsortium über dessen finanzielle Mitwirkung verständigt. Wenngleich die Bauunternehmung alle von ihr übernommenen Verpflichtungen bei dieser großen Arbeit vollständig erfüllt hat, so erwiesen sich doch die technischen Vorarbeiten, die von der Kgl. ungarischen Regierung angefertigt waren, bei der Durchführung des Baues mehrfach nicht als zureichend; demzufolge fand eine erhebliche Überschreitung des Kostenanschlags statt und die Baugesellschaft mußte ihre Rechnung mit Verlust abschließen." 1911 erlitt die Maschinenfabrik Luther große Verluste an der in Zahlungsschwierigkeiten befindlichen Firma Leo Bräuer in Braila in Rumänien, die aus einer Restforderung für gelieferte Getreideelevatoren resultierten. Kapler hat in Rußland ungeheuer viel Geld eingebüßt und die Dividendenlosigkeit der letzten Jahre (seit der russischen Revolution) hängt mit diesen Ausfällen im Exportgeschäft zusammen. Demgegenüber ist die Entwicklung der Mühlenbauanstalt und Maschinenfabrik von Seck als eine äußerst günstige zu bezeichnen. Das 1873 gegründete Unternehmen wurde 1886 in eine Aktiengesellschaft verwandelt und überflügelte rasch die andern zum Teil wesentlich älteren Mühlenbauanstalten, so daß es heute unter allen die erste Stelle einnimmt. Wilhelm Seck erkannte, „daß der Mühlenbau, um den Anforderungen der Neuzeit zu entsprechen, von den Fesseln des handwerksmäßigen Betriebes zu befreien und als vollwertiges Glied der modernen Maschinentechnik zu behandeln sei"[2]). Den Hauptgegenstand der Fabrikation bildete anfangs die „Secksche Getreidereinigungsmaschine", dann aber die von Heinrich Seck erfundene Zentrifugalsichtmaschine, die wesentlich vervollkommnet noch heute gebaut wird, ferner eine Gries- und Dunstputzmaschine „Reform", die außerordentlich guten Absatz fand und mit der

[1]) Denkschrift der Diskonto-Gesellschaft 1851—1901. Berlin 1901. S. 179.

[2]) Denkschrift zur Feier des 25jährigen Bestehens der Seckschen Fabrik.

viel Geld verdient wurde. „Mit ihr gab Seck", wie es in der Denkschrift heißt, „der Müllerei eine ihrer besten Maschinen und seinem Geschäfte das wertvollste Fabrikationsobjekt." Mit der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft wird das Programm wesentlich erweitert. Während bisher hauptsächlich Müllereimaschinen aller Art gebaut wurden, nimmt die Fabrik nunmehr auch den Bau kompletter Mühlenwerke auf und führt das automatische Mahlverfahren in großem Maßstabe durch. Jetzt wird die Errichtung neuer Mühlenanlagen die Hauptsache. Bis zum Jahre 1911 wurden ca. 2800 Mühlenneu- und -umbauten ausgeführt, darunter befinden sich Werke mit einer Tagesleistung bis zu 660000 kg. Dazu waren größere Einrichtungen notwendig. Bereits 1889 wird eine Gießerei zur Deckung des Selbstbedarfs an Gußeisen angekauft (Eisenwerk Schmiedeberg im Erzgebirge) und dort seit 1896 die Fabrikation von Trieuren aus gefräßten Blechen aufgenommen, später das Ganze wesentlich vergrößert und für den Walzenstuhlbau und die Herstellung von Malzschrotmühlen für Brauereien eingerichtet (1904). Damit rückt ein beträchtlicher Teil der Produktion von Dresden nach Schmiedeberg. Aber vom wirtschaftlichen Standpunkte aus erscheint diese Dislozierung des Betriebes in zwei räumlich weit voneinander entfernte Produktionswerkstätten als ein Widerspruch gegen das Prinzip des Minimums. Daher die Erwägung, die Abteilung Schmiedeberg in eine selbständige Aktiengesellschaft umzuwandeln, da die Entfernung bis Dresden zu groß sei, deren Durchführung sich aber aus anderen Gründen verbot. Aber auch das Dresdner Werk wird erweitert, vor allem durch den 1905 erfolgten Erwerb der Dresdner Mühlenbauanstalt und Maschinenfabrik Gebr. Israel, die seitdem ausschließlich der Fabrikation von Sichtmaschinen dient. Der Umsatz von Seck hat sich außerordentlich gesteigert. Bei Gründung der Gesellschaft betrug es ca. $^2/_3$ Millionen, stieg dann 1888/9 auf 1 Million, 1895/6 auf 2,2 Milllonen, 1898/9 auf 3,1 Millionen, 1902/3 auf 4,6 Millionen, 1904/5 auf 6,3 Millionen, 1909/10 auf 12,3 Millionen, 1910/11 auf 12,6 Millionen Mark. Die Zahl der Beamten und Arbeiter beträgt in den letztgenannten Jahren ca. 3000. Die Kursbewegung der Aktien charakterisiert sich zunächst dadurch, daß die Krisis der Jahre 1901 und 1902 fast gar keinen Einfluß ausübt. Der Kurs verläßt nur wenig das Niveau von 1899 (1. Kurs 152%). Allerdings sinkt die Dividende um 2%. Der Grund für diesen Triumph über die Krise liegt darin, daß es gelang, den Ausfall im Inlande durch den Export zu kompensieren. Dann steigt der Kurs allmählich und erreicht 1905 und 1906 mit 235% seinen Höhepunkt, um dann im folgenden Jahre 1907 auf 147,20% zu sinken. Diese Steigerung steht u. a. damit in Zusammenhang, daß die Gesellschaft die Genehmigung zur Aufstellung ihrer Malzschrotmühlen (Seckmühlen) in Bayern erhielt, d. h. in einem infolge seiner hochentwickelten Brauindustrie besonders geeigneten Absatzgebiet. Die starke Kapitalerhöhung von 3 auf 4 Millionen im Jahre 1910 führte dann zu einer Abflauung der Kurse, so daß im zweiten Quartal 1911 200% nicht mehr erreicht wurden.

Das Inkassogeschäft einer Grofsbank.

Von Fritz Gaum, Frankfurt a. M.

Das Inkassogeschäft einer Bank umfaßt den Einzug derjenigen Wechsel, die aus irgendeinem Grunde nicht an die Reichsbank gegeben werden. Es gehören dahin: 1. Wechsel auf Reichsbankplätze, bei denen der Diskontbetrag unter das Diskontminimum der Reichsbank fällt, 2. Wechsel auf Nebenplätze, 3. Kleinere Schecks, Quittungen, Anweisungen und Konossemente, 4. Auslandwechsel in Markwährung, 5. Devisen, soweit sie an der Börse nicht lieferbar sind.

Das Inkasso- oder Prokuraindossament begründet nur ein Mandatsverhältnis zwischen dem Indossanten und Indossatar, überträgt also, im Gegensatz zum Vollgiro, kein Eigentumsrecht an der Wechselurkunde. Praktische Bedeutung erlangt dies, wenn der Indossatar in Konkurs gerät, indem die etwa unter seinen Vermögenswerten befindlichen Inkassowechsel nicht der Konkursmasse zugeschlagen werden können. In der Praxis wird das Inkassogiro nicht immer den theoretischen Voraussetzungen entsprechend angewandt. Einige Banken nehmen von ihrer Kundschaft nur mit Vollgiro versehene Wechsel zum Inkasso an, um das Rückforderungsrecht ihres Kunden auszuschließen, während die Banken selbst sich zu ihrer Sicherstellung des Inkassogiros bedienen, besonders wenn die Wechsel an kleinere Firmen weitergegeben werden.

Die Inkassobedingungen der einzelnen Banken sind nur wenig voneinander abweichend. Gedruckte Tarife geben der Kundschaft Aufschluß über die vorhandenen Inkassoplätze, Gebühren- und Valutaberechnung[1]). Zuweilen sind zwei Tarife vorhanden, einer mit niedrigen Sätzen für Banken und Bankiers, ein anderer für die übrige Kundschaft. An die einzureichenden Inkassi werden besondere Anforderungen gestellt. Sie müssen eine bestimmte Mindestlaufzeit haben, die, je nach der Bedeutung und Entfernung des Zahlungsortes, 2—10 Tage beträgt. Die Bank will bei der Weiterbegebung möglichst viel Material zu einer Sendung vereinigen, sendet daher die Wechsel erst einige Tage vor Fälligkeit an den Zahlungsort. Wechsel, die den genannten Anforderungen nicht entsprechen, unterliegen einer Berechnung von Extraporto. Für Wechsel auf Nebenplätze mit weniger als 2 Tagen Laufzeit wird die Verbindlichkeit für rechtzeitige Protesterhebung abgelehnt. In der Regel erhalten die Kunden Formulare zur Einreichung der Inkassopapiere geliefert. Die Wechsel sind einzeln aufzuführen. Die Spesen werden von der Bank eingesetzt und abgezogen und die Durchschnittsvaluta ausgerechnet. In vielen Fällen wird das Formular

[1]) Über deren Technik s. Nicklisch, Inkasso von Wechseln nach Tarifen in Heft 1 dieser Zeitschrift, Jahrg. 1908/09.

kopiert und geht an Stelle einer besonderen Abrechnung an den Kunden zurück.

Die Inkassogebühr versteht sich gewöhnlich in festen Sätzen für je M 100.—, seltener in Prozenten oder Promillen des Wechselbetrages. Im ersteren Falle spricht man von 5-, $7^1/_2$-, 10- usw. Pfennigplätzen, wobei aber zu beachten ist, daß besonders bei kleineren Orten gewisse Inkassominima in Anrechnung kommen. Eine untere Grenze der Inkassosätze bilden die Selbstkosten. Nach oben ist eine Begrenzung mit dem Spesensatze gegeben, den der Einzug durch die Post kostet.

Gegen eine minimale Vergütung übernehmen die Banken die mit dem Einzug von Wechseln verbundenen großen Dienstleistungen und Verantwortlichkeiten. Bei dem großen Portefeuillebestand kann es leicht vorkommen, daß Wechsel über die Verfallzeit hinaus liegen bleiben. Damit fallen der Bank unter Umständen die Konsequenzen einer nicht rechtzeitigen Protesterhebung zu. Auch ist auf das Risiko im Verkehr mit den kleinen Provinzbanken und -Bankiers hinzuweisen. Besonders an Nebenplätzen kommen oft nur schwache Firmen für den Einzug von Wechseln in Betracht.

Andererseits läßt sich nicht in Abrede stellen, daß das Inkassogeschäft Vorteile teils direkter, teils indirekter Art mit sich bringt. Für das direkte Erträgnis kommt außer der Inkassogebühr noch ein Zinsgewinn aus der Valutierung in Betracht. Die Wechsel werden nicht auf den Verfalltag, sondern je nach Größe des Platzes 3—10 Tage nach Verfall gutgeschrieben. Die Spannung zwischen dem Verfall- und Valutierungstage stellt somit den Valutagewinn fest. Zu erwähnen ist noch eine nach Art und Größe der Umsätze verschieden hohe Semestralprovision auf die Inkassokonten. Die aus Rückwechseln vereinnahmte Provision ist ebenfalls erheblich. Schwieriger sind die indirekten Vorteile des Inkassogeschäftes zu erfassen, deren folgende hervorzuheben sind: Der Umstand, daß die Inkassokonten fast durchweg einen Habensaldo aufweisen müssen, erhöht die täglich fälligen Gelder der Bank, auf welche sie nur geringe Zinsen zu vergüten hat. Das Inkassogeschäft erweist sich hier als ein Mittel zur Vergrößerung des werbenden Kapitals, ferner ist es durch weitverzweigte Verbindungen imstande, seine Kundschaft auch zum Abschluß weiterer Bankgeschäfte. Durch das Vorzeigen des Wechsels zur Zahlung tritt die Bank auch in Fühlung mit dem Wechselschuldner, was ihn oft dazu führt, sein Akzept zu domizilieren oder ein laufendes Konto zu eröffnen.

In manchen Bankkreisen erfährt das Inkassogeschäft eine ungünstige Beurteilung, weil es bei geringem Gewinn zu hohe Spesen verursachte. Sie findet sich meist bei Instituten, die den Geschäftszweig nur unvollkommen ausgebildet haben.

Die Struktur des Geschäftsbetriebes, die geographische Lage ist ebenfalls mitbestimmend für eine besondere Pflege des Inkassogeschäftes. Ein dezentralisierter Betrieb mit vielen Filialen wird vorteilhafter arbeiten, mehr Pariplätze bieten können, als ein an einem einzigen oder wenigen Punkten zentralisiertes Unternehmen. Eine Ausnahme von dieser Regel macht lediglich die Deutsche Bank, was sich aber durch ihre lebhafte Fühlung mit den das Inkassogeschäft pflegenden Instituten der Provinz leicht erklärt.

Das Inkassogeschäft findet sich stets zentralisiert, d. h. der gesamte Inkassoverkehr wird entweder von der Zentrale selbst, oder einem an einem hervorragenden Geschäftsplatze befindlichen Zweiggeschäfte geführt. Alle übrigen Niederlassungen, alle Inhaber von Inkassokonten haben ihre Wechselsendungen dahin zu richten. Dadurch wird eine große Vereinfachung und Vereinheitlichung des Geschäftsverkehrs erzielt.

Der stark anwachsende Betriebsumfang dieser Zentralstelle führt dazu, der bereits vorhandenen Wechselabteilung eine solche für Inkassowechsel anzugliedern, um den Diskont- und Inkassoverkehr besser voneinander zu scheiden. Bei den Großbanken und manchen größeren Provinzbanken ist die Entwicklung noch weiter vorgeschritten. Man hat dem Inkassogeschäft eine selbständige, von dem übrigen Betriebe getrennte Stellung gegeben. Eine solche „Inkassoabteilung" verfügt über eigene Korrespondenz- und Buchhaltungsbüros, und ist, was die Buchhaltung anlangt, vom übrigen Geschäftsbetrieb bis auf Kassa- und Girokonto unabhängig, an deren Stelle das Konto „Laufende Abteilung" tritt. Um von dem Umfange eines solchen Betriebes eine Vorstellung zu geben, sei erwähnt, daß die Deutsche Bank in Berlin ungefähr 250, die Rheinische Kreditbank in Mannheim 150, die Pfälzische Bank in Frankfurt 75 Angestellte in ihren Inkassoabteilungen beschäftigen. Die weitgehende Arbeitsteilung ermöglicht es, eine große Anzahl ungelernter oder wenig vorgebildeter, z. T. weiblicher Arbeitskräfte zu verwenden.

Der große Wechseleinlauf verlangt eine besondere Ordnung des Materials, bevor dasselbe gebucht wird. Man teilt es zunächst in zwei große Abteilungen. Die erste umfaßt Wechsel auf Niederlassungsorte (B-Wechsel), die zweite alle übrigen Plätze (A-Wechsel). Beide, A- und B-Wechsel, trennt man wieder in direkte und indirekte. Direkte Inkassi werden ohne Vermittlung einer Zwischenstelle an den Zahlungsort weitergegeben, sie bilden die große Mehrzahl. Indirekte Inkassi lauten meist auf ganz kleine, wenig vorkommende Plätze, oder auf nicht reichsbankfähige Vororte von Bankplätzen: sie heißen indirekte, weil sie erst durch Vermittlung einer Geschäftsverbindung an den Zahlungsort gelangen. Sind die Wechsel in direkte und indirekte geschieden, so werden sie nach den Anfangsbuchstaben ihrer Zahlungsorte kreuzweise übereinander gelegt. Die so entstehenden Abteilungen werden mit dem kleinen Buchstaben des Alphabets bezeichnet (siehe Überschrift von Tabelle II). Vereinigen sich eine allzu große Auzahl von Wechseln auf einen Buchstaben, so teilt man diesen in I und II. Es laufen z. B. auf die Orte Berlin,

Breslau, Bielefeld mehr Wechsel ein, als auf das übrige b zusammen, man vereinigt daher die genannten Plätze zu b II. Diese Einteilung der Wechsel in einzelne, alphabetisch fortlaufende Abschnitte ist auch maßgebend für die Anlage und Technik des Wechselausgangs, wie später gezeigt werden soll. Der Umfang eines solchen Abschnittes, wie überhaupt sämtlicher Konten, ist indessen trotz aller Spezialisierung noch so groß, daß jedem Abschnitt, bezw. Konto ein eigenes Additionsjournal zur Aufnahme der Seitenadditionen beigegeben wird, um die Abstimmung zu erleichtern.

Die Grundbuchhaltung der Inkassoabteilung ist naturgemäß in erster Linie auf den großen Wechseleinlauf zugeschnitten. Die Hauptrolle spielt daher die Wechselgrundbuchhaltung, welche gleichzeitig das Wechselkonto in sich vereinigt. Ihre Anlage entspricht der oben beschriebenen Ordnung des Wechselmateriales. Demgemäß ist für die A-Wechsel ein Eingang A, für die B-Wechsel ein Eingang B vorhanden (s. Tabelle I).

Der „Eingang" hat den Charakter eines reinen Grundbuches, während der „Ausgang" noch die Funktionen eines Wechselkontos zu übernehmen hat. Zu einem solchen wird der „Ausgang" durch die Rubrik „Aufnahme des Wechseleingangs" (s. Schema).

In Tabelle II ist gezeigt, wie der Ultimobestand am Anfang eines jeden Monats neu vorgetragen wird, ebenso wie die Wechsel des täglichen Einlaufs aufgenommen werden. Es wäre jedoch bei der Masse von Wechseln nicht angängig, sich hier, wie beim Eingang, auf eine Einteilung in „A" und „B" zu beschränken: das würde schon die Schwierigkeit der täglichen Abstimmung verbieten. Der „Ausgang A" ist daher, ebenfalls in Übereinstimmung mit der gezeigten Anordnung des Portefeuilles zerlegt in weitere Abschnitte (a, bI, bII, c usw.), auf die die Wechsel nach den Anfangsbuchstaben der Zahlungsorte verteilt werden (s. Schema des Ausgangs). Bei Ausgang B tragen die Abschnitte die Namen der Niederlassungsplätze. Das Ausbuchen der Wechsel erfolgt nach Nominalbeträgen, Abzüge kommen in die dafür bestimmte Kolonne, die das Inkassospesenkonto darstellt.

Die täglich stattfindende Abstimmung des Ausgangs geschieht in folgender Weise: Zu dem bereits ermittelten Bestand des Vortages wird der Eingang des neuen Tages addiert. Das sich ergebende Resultat muß gleich sein der Summe des Ausganges, vermehrt um den Bestand des neuen Tages. Es ergibt sich demnach die Gleichung: Alter Bestand + Eingang — Ausgang + neuer Bestand. So wird bei jedem Abschnitt verfahren. An den Vormittagen werden die auf jeden Abschnitt gehörigen eingegangenen Wechsel gebucht; am Nachmittag die Ausgänge.

Für diejenigen Grundbuchposten, die nicht Wechselkonto betreffen, bestehen zwei besondere Grundbücher. Das eine, das „große Allgemeine" hat die Zahlungs-Überweisungs- und Übertragungsbuchungen aufzunehmen, auf dem anderen dem „kleinen Allgemeinen" gelangen Filialüberträge, Zinsen, Differenzen und Extraspesen zur Verbuchung.

Außer den gewöhnlichen Nebenkonten für Zinsen, Provision, Salair, Handlungsunkosten usw. sind mehrere, der Eigenart des Betriebes angepaßte Spezialkonten zu nennen. Es sind dies ein Devisenkonto mit Unterabteilungen für die einzelnen ausländischen Währungen, ein Konto für die Auslandwechsel in Markwährung, ein solches für die im Inlande zahlbaren Wechsel in ausländischer Währung, ein Konto für Retouren, ferner das bereits erwähnte Inkassospesenkonto zur Aufnahme der den Kunden berechneten und selbst gezahlten Spesen. Wie das Wechselkonto, sind sie alle nach amerikanischer Form eingerichtet. Ein- und Ausgang werden in besonderen Büchern, zum Teil von verschiedenen Angestellten geführt. Die Bücher, selbst die Kontokorrente sind durchweg ungebunden; die einzelnen Blätter liegen lose in Mappen. Abgesehen von sonstigen Vorteilen wird eine Menge Zeit gespart, indem mehrere Angestellte gleichzeitig an einer Mappe arbeiten können. Namentlich beim Kontokorrent wird es als ein Fortschritt empfunden, daß Kontrollbeamte und Rechner der Zinszahlen die Kontokorrentführer beim Eintragen der Buchungsposten nicht behindern. —

Spezialisiert, wie die Inkassobuchhaltung, ist auch die einschlägige Korrespondenz, die nach Anfangsbuchstaben der Kunden unter die Korrespondenten verteilt ist. Gegenstand der Arbeit bilden in der Hauptsache Gutschriftsaufgaben über Rimessensendungen und Giroüberweisungen der Kundschaft. Die Briefe der einzelnen Kunden läßt man mitunter bis zu 14 Tagen sich ansammeln, um möglichst viele zusammenfassend zu erledigen und damit Arbeit und Porto zu sparen. Devisen werden der Einfachheit halber zum festen Umrechnungssatz der Börse, also nicht zum Tageskurse, gutgeschrieben, das Agio nur sammelweise in längeren oder kürzeren Zwischenräumen. Verauslagte Extraspesen, Botenlohn, Ganggebühren werden ohne Rücksicht auf die Tarifsätze weiter belastet, Returen und Reklamationen erledigt. Die Korrespondenz des Sekretariats hat die Anknüpfung neuer Inkassoverbindungen, Erweiterung des Verkehrs mit den bereits bestehenden, ferner den gegenseitigen Austausch gleichwertiger Inkassoplätze zum Gegenstand.

Dem Korrespondenzbüro in seiner Tätigkeit nahestehend ist das Wechselversandtbüro, wo die Begleitformulare zu den ausgehenden Wechselsendungen ausgeschrieben werden. Man entnimmt die direkten Wechsel 5—7, die indirekten 8—14 Tage vor Verfall dem Portefeuille. Das Zurechtordnen, Buchen, Girieren und Unterschreiben der Wechsel beansprucht $1^1/_2$—2 Tage. Da die meisten am Ultimo oder Medio eines Monats fällig sind, verlassen vor diesen Terminen oft mehr als 15000 Stück an einem einzigen Tage das Portefeuille. Die Bearbeitung dieses Riesenmaterials beansprucht in der Regel eine vorübergehende Vermehrung der vorhandenen Arbeitskräfte.

Tabelle I.

Fol.

Inkasso-Wechsel-Eingang A — Monat Januar 1912.

Konto-Korrent-Folio	Datum	Wechsel-Nummer	Ausgangs-Kontrolle	Wechsel-Beträge	Verfall	Inkasso-Wechsel-Eingang	Valuta	Gesamt-Summe	Inkasso-Spesen-Konto	Zentrale Konto-Korrent-Konto	Filialen-Konto-Korrent-Konto	Konto Laufende Abteilung	Konto-Korrent-Konto A-C	Konto-Korrent-Konto D-G	Konto-Korrent-Konto H-K	Konto-Korrent-Konto L-M	Konto-Korrent-Konto N-Q	Konto-Korrent-Konto R-T	Konto-Korrent-Konto U-Z
	2/1.					Spar- u. Vorschussbank, Dessau													
		40248	1	123 –	28/1.	a/ Tupen													
		325	1	35 20	24/1.	. Rixdorf													
		428	1	42 50	7/1.	. Aachen													
		314	1	87 32	12/1	. Crakow													
		195	1	39 38	16/1.	. Furtwangen	25/1.	327 40		69				336 75					
						Creditbank, Weinheim													
		40128	1	45 –	22/1.	a/ Berlin													
		440	1	128 75	18/1.	. Elberfeld													
		327	1	56 38	6/1.	. Augsburg	19/1.	230 13					230 13						

Tabelle II.

Buchstabe A*

Fol. Aufnahme des Wechsel-Eingangs — Inkasso-Wechsel-Ausgang A — Monat Januar 1912.

Datum	Wechsel-Nummer	Wechsel-Beträge	Gesamt-Summe	Kto.-Korr.-Fol.	Datum	Wechsel-Nummer	Wechsel-Beträge	Verfall	Zahlungsort	Valuta	Gesamt-Summe	Inkasso-Spesen-Konto	Inkasso-Konto-Korrent-Konto A-C	Inkasso-Konto-Korrent-Konto D-G	Inkasso-Konto-Korrent-Konto H-K	Inkasso-Konto-Korrent-Konto L-M	Inkasso-Konto-Korrent-Konto N-Q	Inkasso-Konto-Korrent-Konto R-T	Inkasso-Konto-Korrent-Konto U-Z
2/1.	39228	225 –																	
	36335	35 –																	
Vortrag	34946	86 –																	
	27876	32 50																	
	28655	28 20	461 70	→	Alter Bestand														
2/1	40347	148 –					Bank für Handel u. Gewerbe, Aachen												
	548	39 20		86	2/1	39228	225 –	6/1.	a/ dont										
	428	42 50				36335	35 –	7/1.	. .										
	34	87 32				40428	42 50	.	. .	8/1.	302 50		302 50						
	327	56 38																	
	8	56 38	429 77				Darlehenskasse Plafeld												
				6		40434	87 32	5/1.	a/ dont	9/1.	87 32	– 15		87 17					
							Bayer. Disconto u. Wechsel-Bank, Augsburg												
				138		40548	39 20	5/1	a/ dont										
						40327	56 38	6/1	. .	7/1.	95 58		95 58						
									+ Neuer Bestand		406 07								
	M	891 47	891 47								891 47	– 15	398 08	87 17					

* Wechsel auf Orte mit dem Anfangsbuchstaben A

Zu erwähnen ist schließlich das umfangreiche alphabetisehe Ortsregister, mit dessen Hilfe die Wechselsendungen zusammengestellt werden. Es enthält die an den verschiedenen Plätzen vorhandenen Geschäftsverbindungen, ferner die Gebühren und Valuten, die die Bank selbst vergüten muß. Diese sind infolge des scharfen Wettbewerbes oft nur wenig geringer, als diejenigen, die die Bank selbst zur Anwendung bringen kann. Als ein Übelstand werden auch die in Menge vorhandenen unrentabeln Pariplätze angesehen, deren Beschränkung neuerdings von mehreren Seiten angestrebt wird. Die Schaffung einheitlicher Tarifsätze ist aus naheliegenden Gründen vorläufig unmöglich; dagegen könnten zur Vermeidung der Konkurrenz auf örtlicher Vereinbarung beruhende, für sämtliche Banken eines Platzes verbindliche Minimalsätze für Wechselinkasso in Frage kommen. Kleine Anfänge in dieser Richtung sind bereits an einigen Plätzen mittlerer Größe vorhanden und dürften wohl weitere Nachahmung finden.

Ob auf diesem oder einem anderen Wege das Resultat des Inkassogeschäftes zu verbessern ist, läßt sich aus der bisherigen Entwicklung nicht mit Bestimmtheit sagen. Wenn aber heutzutage von Autoritäten behauptet wird, die unproduktive Arbeit der Banken sei in stetem Wachsen begriffen, so scheint dieser Ausspruch für das Inkassogeschäft besonders zutreffend, wenn man die verhältnismäßig geringen Gewinne vergleicht mit der diesem Geschäftszweig anhaftenden großen Verantwortlichkeit und Mühewaltung.

Die Fusion.

Ergänzung zu dem Aufsatz von C. Steiner, Dresden in Heft 1 des 5. Jahrgangs der Z. f. H. u. H.

Von Felix Rheinert, Essen a. d. Ruhr.

In dem Einführungsartikel zum 5. Jahrgang dieser Zeitschrift weist der Mitherausgeber, Regierungsrat Schmid, zum Schlusse darauf hin, daß sie auch auf die Mitwirkung der praktischen Kreise angewiesen sei. Dies veranlaßt mich, zu dem in der Überschrift genannten Artikel des Herrn C. Steiner, das eins der schwierigsten Kapitel der Buchhaltung behandelt, einige Ausführungen zu machen.

Der besseren Übersichtlichkeit halber setze ich die Bilanz der übertragenden Gesellschaft, X-Gesellschaft genannt, und die Fusionsbedingungen noch einmal kurz hierher, nachdem die Verteilung des Gewinnes gebucht ist. (Bilanz I siehe unten.)

Vorstehende Aktiven und Passiven sollen gegen Hergabe von M 750000.— neuer Aktien der Y-Gesellschaft und Zahlung von M 100000.— Entschädigung an die Verwaltung der X-Gesellschaft auf die Y-Gesellschaft übergehen, die auch die Kosten der Fusion, schätzungsweise M 20000.—, tragen soll. Der Buchgewinn für letztere beträgt demnach:

Aktiva		M 2030634.25
ab Passiva (exkl. der Kap.- und Reserve-Konti)	M 358410.75	
„ zu gewährende Aktien	„ 750000.—	
„ „ tragende Kosten	„ 120000.—	„ 1228410.75
		M 802223.50

für den der Buchungssatz:

Gewinn- und Verlust-Konto
an Reservefonds-Konto

gegeben ist.

Es wird nun die Leser sicher interessieren, auch die anderen Buchungen in diesem Falle, der die Schaffung eines Buchgewinnes zu irgend einem bestimmten Zwecke betrifft, zu verfolgen. Es sind nachstehende:

A) bei der übernehmenden Y-Gesellschaft.

1. Konto der X-Gesellschaft.

an drei Kreditoren
für unsere Gegenleistung bei der Fusion:

an Aktienkapital-Konto	M 750000.—	
„ Fusionsunkosten-Konto	„ 100000.—	
„ Fusions-Rücklage-Kto.	„ 20000.—	M 870000.—

2. Konto der X-Gesellschaft.

an Gewinn- und Verlust-Konto
für unseren Buchgewinn bei der Fusion M 802223.50

Als

3. würde hier die eingangs zitierte Buchung

Gewinn- und Verlust-Konto
an Reservefonds-Konto
für das Agio bei der Fusion M 802223.50

folgen, und nach Ablauf des gesetzlichen Sperrjahres als

4. 11 Debitoren

an Konto der X-Gesellschaft
für die an uns übertragenen Aktiven

Kassa-Konto	M 5702.30	
Bank-Konto	„ 45000.—	
usw. laut Bilanz I	„	M 2030634.25

Bilanz I der X-Gesellschaft.

Aktiva.		Passiva.	
Kassa-Konto	M 5702.30	Aktienkapital-Konto	M 1500000.—
Bank-Konto	„ 45000.—	Reservefonds-Konto	„ 150000.—
Effekten-Konto	„ 23910.20	Spezialreservefonds-Konto	„ 20000.—
Waren-Konto	„ 253910.15	Kreditoren-Konto	„ 73410.75
Rohmaterialien-Konto	„ 75101.50	Hypotheken-Konto	„ 210000.—
Debitoren-Konto	„ 387510.10	Dividenden-Konto	„ 60000.—
Grundstücke-Konto	„ 1100000.—	Tantième-Konto	„ 15000.—
Maschinen-Konto	„ 60000.—	Gewinn- und Verlust-Konto	„ 2223.50
Utensilien-Konto	„ 30000.—		
Modelle-Konto	„ 40000.—		
Fuhrpark-Konto	„ 9500.—		
	M 2030634.25		M 2030634.25

5. Konto der X-Gesellschaft

an 4 Kreditoren
für die von uns übernommenen Passiven
an Hypotheken-Konto M 210000.—
„ Kreditoren-Konto „ 73410.75
„ Dividenden-Konto „ 60000.—
„ Tantième-Konto „ 15000.— M 358410.75

Hierdurch findet das Konto der X-Gesellschaft seinen Ausgleich und stellt sich wie folgt:

Soll. Konto der X-Gesellschaft. Haben.

An unsere Gegenleistung	M 870000.—	Per uns übergebene Aktiva	M 2030634.25
„ unseren Buchgewinn	„ 802223.50		
„ übernommene Passiva	„ 358410.75		
	M 2030634.25		M 2030634.25

B) bei der übertragenden X-Gesellschaft

selbst würden die Buchungen wie folgt lauten:

a) 2 Debitoren.

an Gewinn- und Verlust-Konto
für Rückbuchung der Salden
Reservefonds-Konto M 150000.—
Spezialreservefonds-Konto „ 20000.— M 170000.—

b) Aktienkapital-Konto.

an 2 Kreditoren
an Konto der Y-Gesellschaft
für deren Gegenleistung
bei der Fusion M 870000.—
an Gewinn- und Verlust-Konto
für den Gewinn durch Abbuchung der Kapitaldifferenz von „ 630000.— M 1500000.—

c) Gewinn- und Verlust-Konto.

an Konto der Y-Gesellschaft
für unseren Buchverlust bei der Fusion M 802223.50

Nach Vornahme dieser 3 Buchungen bzw. bei dem nunmehr erfolgenden Beginn der getrennten Verrechnung würde sich die Bilanz der X-Gesellschaft wie folgt stellen:

Aktiva. Bilanz II der übertragenden X-Gesellschaft. Passiva.

Unverändert wie Bilanz I zusammen	M 2030634.25	Konto der Y-Gesellschaft	M 1672223.50
		Kreditoren-Konto	„ 73410.75
		Hyotheken-Konto	„ 210000.—
		Dividenden-Konto	„ 60000.—
		Tantièmen-Konto	„ 15000.—
	M 2030634.25		M 2030634.25

Das Gewinn- und Verlust-Konto ist also ausgeglichen und zeigt sich wie folgt:

Soll. Gewinn- und Verlust-Konto. Haben.

An Y-Gesellschaft	M 802223.50	Per Bilanz	M 2223.50
		„ Übertrag von Reserven	„ 170000.—
		„ Aktienkapital-Konto	„ 630000.—
	M 802223.50		M 802223.50

Nach Ablauf des Sperrjahres wäre dann zu buchen:

d) Konto der Y-Gesellschaft.

an 11 Kreditoren
für Übertragung der Aktiva an die Y-Gesellschaft
an Kasse usw. wie unter A 4 M 2030634.25

e) 4 Debitoren.

an Konto der Y-Gesellschaft
für Übernahme der Passiven durch die Y-Gesellschaft
an Hypotheken-Konto usw. wie unter A 5 M 358410.75

Nach Vornahme dieser beiden Schlußbuchungen gleichen sich sämtliche Konten in den Büchern der übertragenden X-Gesellschaft aus, das Konto der übernehmenden Y-Gesellschaft zeigt sich dabei wie folgt (siehe nächste Seite oben).

Bei der Betrachtung der Buchung A 1, ebenso wie bei der analogen Buchung b) auf Seite 12 des von Steiner näher erläuterten Falles der Fusion zum Zwecke der Vornahme von Abschreibungen bei der übertragenden Gesellschaft, stößt sich der denkende Buchhalter zunächst daran, daß die übertragende X-Gesellschaft für die Fusionsunkosten und die Fusionsrücklage belastet wird, obwohl diese Kosten vereinbarungsgemäß zu Lasten der übernehmenden Y-Gesellschaft gehen sollen. Das erklärt sich aber dadurch, daß diese Unkosten von dem der X-Gesellschaft zu belastenden Gewinn vorher abgezogen wurden (siehe die Gewinnermittlung in der Einleitung dieses Artikels), und die X-Gesellschaft nur für den um diese Kosten gekürzten Betrag von M 802223.50 statt des eigentlichen Gewinnes von M 922223.50 (Aktiva abzüglich Passiva und neues Aktienkapital) belastet wurde, letzterer Betrag also auf die drei Konten Gewinn und Verlust mit M 802223.50, Fusionsunkosten M 100000.— und Fusionsrücklage M 20000.— verteilt wurde.

Um aber diese Unklarheit zu vermeiden, und vor allen Dingen um nicht mit einem nur geschätzten Betrage rechnen zu müssen, was man in der Praxis wenn irgend möglich vermeidet, empfiehlt es sich, diese Unkosten, mit denen die X-Gesellschaft ja streng genommen gar nichts zu tun hat,

Soll.	Konto der Y-Gesellschaft.	Haben.
An 11 Kreditoren	M 2030634.25	Per Aktienkapital-Konto . . . . . M 870000.—
		„ Gewinn- und Verlust-Konto . . . . „ 802223.50
		Summa laut Bilanz II „ 1672223.50
		„ 4 Debitoren „ 358410.75
	M 2030634.25	M 2030634.25

als Unkosten der übernehmenden Y-Gesellschaft zu behandeln. Es würden dann lauten:

die Buchung A 1

Konto der X-Gesellschaft
an Aktienkapital-Konto
für die neuen Aktien M 750000.—

und die Buchung A 2:

Konto der X-Gesellschaft
an Fusions-Konto
für den Buchgewinn bei der Fusion M 922223.50

Das Fusions-Konto würde dann im Laufe des Geschäftsjahres für die tatsächlich entstehenden Fusionskosten belastet, z. B.:

an Bank-Konto für Überweisungen an die Verwaltung der X-Gesellschaft	M	100000.—
„ Kasse für gezahlte Notariatskosten	„	2000.—
„ „ „ „ Gerichtskosten	„	2000.—
„ „ „ „ Stempel der Aktien	„	15000.—
„ „ „ „ Druckkosten usw.	„	500.—
„ „ „ Kosten der beschließenden Generalversammlung	„	500.—
Nach Verrechnung sämtlicher Kosten mit	M	120000.—
wird der verbleibende Saldo von	„	802223.50

dem Reservefonds-Konto gutgeschrieben, so daß das Gewinn- und Verlust-Konto nicht in Anspruch genommen, bzw. der Fusionsgewinn nicht mit dem regulären Geschäftsgewinn zusammengeworfen wird.

Steiner will von diesen M 802223.50 unter der Voraussetzung, daß der gesetzliche Reservefonds der übernehmenden Gesellschaft bereits die gesetzlich oder statutarisch vorgesehene Höhe erreicht hat, nur 10% auf die neuen Aktien mit M 75000.— dem gesetzlichen Reservefonds zuweisen. Er übersieht hierbei, daß sich die 10%ige Maximalgrenze nur auf Überweisungen aus dem Geschäftsgewinn bezieht (§ 260 Ziffer 1 HGB.), daß aber das Agio gemäß Ziffer 2 desselben § stets in seiner vollen Höhe dem gesetzlichen Reservefonds zu überweisen ist. Man kann dann allerdings bei der nächsten Bilanz die Abschreibungen so hoch bemessen, daß sich aus der Bilanz ein Verlust ergibt, zu dessen Deckung dann der Reservefonds wieder in Anspruch genommen werden kann, man kann auch das Agio durch vorherige Abschreibungen bei der übertragenden Gesellschaft beliebig reduzieren, wie von Steiner gezeigt, aber was sich für die übernehmende Gesellschaft als Agio ergibt, ist voll dem gesetzlichen Reservefonds ohne Rücksicht auf dessen Höhe zu überweisen, so daß in unserem Falle nur die Buchung Gewinn und Verlust bzw. Fusionskonto an Reservefondskonto übrig blieb.

Bei der X-Gesellschaft würden die Buchungen in letzterem Falle lauten:

Die Buchung B b

Aktienkapital-Konto
an 2 Kreditoren
an Konto der Y-Ges. M 750000.—
„ Gewinn- u. Verlust-Kto. „ 750000.— M 1500000.—

Die Buchung B c:

Gewinn- und Verlust-Konto
an Konto der Y-Gesellschaft M 922223.50

Bei dieser Gesellschaft handelt es sich lediglich um den Ausgleich des bereits bestehenden Gewinn- und Verlustkontos, so daß das neue Fusionskonto für sie nicht in Frage kommt. Alle übrigen Buchungen bleiben dieselben wie unter A und B aufgeführt, indes zeigt das Beispiel, daß es sich für beide Gesellschaften empfiehlt, sich behufs einheitlicher und übereinstimmender Buchungen vorher miteinander in Verbindung zu setzen.

In der der Buchung Ba entsprechenden Steinerschen Buchung Seite 11 führt dieser als weiteren Debitor das Gewinn- und Verlustkonto mit M 2223.50 auf, das ist aber ganz überflüssig, da der Betrag ja bereits als Vortrag im Haben des Gewinn- und Verlustkontos steht, wodurch sich der Ausgleich wie von mir auf Seite (176) dargestellt ohne weiteres ergibt. Der Steinerschen Buchung entsprechend würde meine Buchung Ba lauten:

3 Debitoren
an Gewinn- und Verlust-Konto
Reservefonds-Konto M 150000.—
Spezialreservefonds-Kto. „ 20000.—
Gewinn- u. Verlust-Kto. „ 2223.50 M 172223.50

Die Differenz zwischen den beiden Buchungen gleicht sich ja aus, da das Gewinn- und Verlustkonto für den Betrag von M 2223.50 belastet und gleichzeitig erkannt wird, indessen ist ein Posten Gewinn- und Verlust-Konto an Gewinn- und Verlustkonto in der Praxis nicht gebräuchlich.

Bezüglich der nach Ablauf des Sperrjahres vorzunehmenden Ausgleichsbuchungen gibt Steiner Seite 12 noch die Buchungsansätze für einen während dieses Sperrjahres von der übertragenden X-Gesellschaft erzielten Gewinn oder erlittenen Verlust an, wenn das Resultat für Rechnung der übernehmenden Gesellschaft gehen soll. (Gewinn- und Verlustkonto an Konto der betreffenden Gesellschaft und umgekehrt.) Durch einen solchen Gewinn- oder Verlustposten müssen sich aber auch andere Posten der Bilanz notwendigerweise ändern und es regt zu Nachdenken an, wie sich denn wohl der Ausgleich der persönlichen Konten der beiden Gesellschaften vollzieht, wenn durch die während des Sperrjahres vorgekommenen mannigfaltigen Geschäftsvorfälle die Bilanz ein ganz anderes Aussehen angenommen hat. Die Erklärung ist folgende:

Der Ausgleich der persönlichen Konten der Gesellschaften erfolgte vorher durch die Buchungen

A 4 und A 5 bzw. Bd und Be. Die Differenz, die also den Ausgleich herbeiführte, betrug

M 2030634.25
abz. „ 358410.75
gleich M 1672223.50

entsprechend dem Saldo der persönlichen Konten der Gesellschaften bei Beginn der getrennten Verwaltung. (Vgl. den Posten in der Bilanz II.) Trotz aller im Laufe des Jahres vorgenommenen Buchungen nun muß diese Differenz stets dieselbe bleiben, denn da nach dem Grundsatz der doppelten Buchhaltung jeder Belastung eine gleich hohe Gutschrift gegenübersteht, kann sie sich gar nicht ändern, wie sehr sich auch die Aktiven und Passiven untereinander verschieben mögen. Exempla docent. Nehmen wir daher an, daß sich nach Verbuchung aller Geschäftsvorfälle des Sperrjahres das Kassa-Konto und Kreditoren-Konto um je M 1000.— und das Debitoren-Konto um M 2000.— höher, das Waren-Konto um M 1000.— niedriger stellt, die Bank die Tantième von M 15000.— und M 20000.— von der Dividende bezahlt und sich ein Gewinn von M 1000.— ergeben hat, so würde sich die Bilanz II der X-Gesellschaft nunmehr zeigen als:

Bilanz III der X-Gesellschaft.

Aktiva.		Passiva.	
An Kassa-Konto	M 6702.30	Per Konto der Y-Gesellschaft	M 1672223.50
„ Bank-Konto	„ 10000.—	„ Kreditoren-Konto	„ 74410.75
„ Effekten-Konto	„ 23910.20	„ Hypotheken-Konto	„ 210000.—
„ Waren-Konto	„ 252910.15	„ Dividende-Konto	„ 40000.—
„ Rohmaterialien-Konto	„ 75101.50	„ Gewinn- und Verlust-Konto	„ 1000.—
„ Debitoren-Konto	„ 389510.10		
„ Grundstücke-Konto	„ 1100000.—		
„ Maschinen-Konto	„ 60000.—		
„ Utensilien-Konto	„ 30000.—		
„ Modelle-Konto	„ 40000.—		
„ Fuhrpark-Konto	„ 9500.—		
	M 1997634.25		M 1997634.25

Die Buchungen lauten jetzt bei der X-Gesellschaft an Stelle Bd:

Konto der Y-Gesellschaft
an 11 Kreditoren
an Kasse usw. M 1997634.25

und an Stelle Be:

4 Debitoren
an Konto der Y-Gesellschaft

Kreditoren-Konto	M 74410.75	
Hypotheken-Konto	„ 210000.—	
Dividenden-Konto	„ 40000.—	
Gewinn- u. Verlust-Konto	„ 1000.—	M 325410.75
Die Differenz zwischen den beiden Buchungen beträgt wieder genau wie bei dem früheren Beispiel		M 1672223.50

womit das Konto der Y-Gesellschaft beglichen ist. Bei der Y-Gesellschaft selbst lauten die vorstehenden beiden Buchungsansätze umgekehrt:

11 Debitoren an Konto der X-Gesellschaft
und Konto der X-Gesellschaft an 4 Kreditoren.

Der neue Gewinn oder Verlust wird also mit den anderen Posten der Bilanz zusammen verrechnet und nicht besonders, wie man nach den zitierten Steinerschen Buchungsansätzen schließen könnte. Ist indes vereinbart, daß dieser neue Gewinn noch den alten Aktionären verbleiben soll, so ist er vom Gewinn- und Verlustkonto auf Dividendenkonto zu übertragen, das dann in der Bilanz III mit M 41000.— erscheinen und dagegen das Gewinn- und Verlust-Konto wegfallen würde.

Es kommt nun regelmäßig vor, daß die beiden Gesellschsften während des Sperrjahres in geschäftlichem Verkehr miteinander stehen, wodurch sich der bei Beginn des Sperrjahres vorhandene Saldo ändert, aber immer muß, wie auch aus Bilanz II und III zu entnehmen ist, der neue Saldo gleich sein der Differenz aus den übrigen Aktiven und Passiven und sich durch deren Übertragung ausgleichen. Nehmen wir der Einfachheit halber nur an, daß die X-Gesellschaft an die Y-Gesellschaft M 1500.— bar gezahlt hat. An Stelle der Bilanz III tritt dann die Bilanz IV der X-Gesellschaft (siehe unten).

Der neue Saldo von M 1670723.50 ist also wieder gleich den Aktiven (M 1996134.25) minus den Passiven (M 325410.75) und gleicht sich durch die entsprechenden Übertragungen aus, wie hierunter dargestellt. (Siehe Konto der Y-Gesellschaft unten.)

Die spärliche Literatur wird die ausführliche Darstellung der Buchungsbeispiele rechtfertigen.

Zu den Schlußausführungen Steiners möchte ich

Bilanz IV der X-Gesellschaft.

An Kasse	M 5202.30	Per Konto der Y-Gesellschaft	M 1670723.50
„ unveränderte Posten	„ 1990931.95	„ unveränderte Posten	„ 325410.75
	M 1996134.25		M 1996134.25

Konto der Y-Gesellschaft.

An Kasse	M 1500.—	Per Saldo (Bilanz III)	M 1672223.50
„ Aktiva	„ 1996134.25	„ Passiva	„ 325410.75
	M 1997634.25		M 1997634.25

noch bemerken, daß die M 900000.— J. K. Aktien nicht zu 100%, sondern zu M 750000.—, das ist zu 83 1/3% übergeben wurden, und daß der dem Konsortium für die Übernahme der neuen G. H. Aktien gewährte Verdienst von 30% des erhöhten Kapitals u. a. den Schluß zuläßt, daß die G. H. Gesellschaft des Gesamterlöses aus den neuen Aktien sehr dringend benötigte.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Anfrage: Als Abonnent Ihrer Zeitschrift bitte ich um gefl. Entscheidung in nachfolgender Angelegenheit: Wir haben doppelt-amerikanische Buchführung und will mein Prinzipal haben, daß beim Übertragen aus dem Journal ins Konto-Korrentbuch der jeweilige Buchungstext auf dem betreffenden Personenkonto lauten soll:

An Warenkonto; an Kassakonto; per 2 Debitoren; per Unkostenkonto; per Berg. Märk. Bank; an Trattenkonto; an 3 Kreditoren usw.

Nicht aber:

An Waren; an Bar; per Bar und Skonto; per Zinsen; per Überweisung; an Akzept per 15./7. usw.

Antwort: Wenn neben dem amerikanischen Journal ein Hauptbuch geführt wird, hat die Übertragung der einzelnen Posten mit Nennung des Gegenkontos zu erfolgen, also an Warenkonto, per Kassakonto usw.

Die Eintragungen in das Kontokorrentbuch sollen überhaupt nicht aus dem amerikanischen Journal erfolgen, sondern ausschließlich auf Grund der eingehenden und ausgehenden Korrespondenz sowie der sonstigen Originalbelege durchgeführt werden. Die Verbuchung im Kontokorrentbuch hat ohne Anführung des Gegenkontos nur mit der kurzen Erzählung des Geschäftes zu erfolgen, daher z. B. an oder für Barzahlung, per oder für Barsendung und Skonto, für Akzept per 15./7. usw.

Die Buchungen in den Kontokorrentbüchern sind täglich oder wöchentlich mit den Eintragungen auf die Personenkonti (Korrespondentenkonto, Debitoren- und Kreditorenkonto) im amerikanischen Journal zu vergleichen (zu kollationieren), wodurch sich eine wünschenswerte und wertvolle Kontrolle aller Verbuchungen auf die Personenkonti ergibt, die bei der Übertragung der Posten aus dem Journal in das Kontokorrentbuch nur die Richtigkeit der Übertragung festzustellen vermag. Prof. A. Schmid, Wien.

In Heft 4, Juli 1912, S. 122/123 der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis stellt Herr Barbar, Sofia, 4 Fragen. Ich gestatte mir zu antworten:

1. Es ist dem Empfänger einer Sendung nicht immer möglich, die Ware sofort in der auf der Faktura vermerkten Reklamationsfrist zu untersuchen. Praxis ist zwar, daß eine Ware sofort bei Empfangnahme, Eingang im Lagerraum untersucht wird.

Berücksichtigen wir größere Warenmengen, kann doch dem Empfänger nicht zugemutet werden, Stück für Stück bis ins Détail auf deren Beschaffenheit zu kontrollieren; kann es doch vorkommen, daß mit aller Sorgfalt assortierte, versandte Waren auf dem Transport infolge Witterungseinflusses oder chemischer Zersetzung leiden.

Z. B. bei Seiden- und Tuchstoffen ist es ausgeschlossen, sofort bei deren Ankunft Mängel festzustellen. Schon die Ware fordert eine schonliche Behandlung. So auch Flüssigkeiten aller Art, die anscheinend erster Qualität sind, können durch irgendwelche Einflüsse, chemische Zusammensetzung usw. bei der Lagerung am Werte einbüßen.

Bei Kolonialwaren kann eine Beanstandung erst nach längerer Lagerzeit stattfinden, indem es öfters vorkommt, daß diese an Wert verlieren, da anläßlich des Transportes Fahrzeuge verwendet wurden, in welche vorher andere Güter verladen worden sind und den Geruch der vorherigen aufnehmen. Oft können Mängel an Waren erst durch den Détailverkauf wahrgenommen werden.

2. In der Regel sollen Buchungen erst vorgenommen werden, wenn die Ware mit der Faktura übereinstimmt, also wirklich eingetroffen ist. Immerhin kann auch eine frühere Verbuchung stattfinden, wie bei Teilsendungen. Vielfach kommt es vor, daß die Ware eines gemachten Abschlusses seitens des Lieferanten vollständig fakturiert wird, obschon diese noch der Fabrikation unterliegt, so bei Maschinen. Pflicht des Absenders soll zwar sein, nichts zu fakturieren, als was wirklich an den Käufer spediert ist.

3. Äußerlich können Waren Vertrags- und gesetzliche Bedingungen erfüllen, obschon sich Mängel erst später zeigen und deshalb Spezialuntersuchungen unterliegen.

4. Es muß festgestellt werden, wer die Ware empfangen hat, doch ist der Kaufmann haftbar und kann auch sein Angestellter in die Haftpflicht einbezogen werden, insofern eine Nachlässigkeit nachgewiesen ist.

Je nach der Menge der Ware (Größe und Quantität) kann an der Abmachung — 8 Tage der Reklamationsfrist — festgehalten werden. Es kann aber der Fall eintreten, daß Waren von einem Kaufmann an einen Geschäftsfreund disponiert werden, wenn die Sendung sich noch auf dem Transport befindet, ohne daß ersterer mit der Ware in Berührung kommt und so die auf der Faktura vorgemerkte Reklamationsfrist nicht innegehalten werden kann. Diese Frist ist jedenfalls hier und da als Formsache aufzufassen.

Alfred von Arx, Olten.

Die Organisation der Dekorationsarbeit in Warenhäusern und großen Spezialgeschäften.

Wie schon aus der Überschrift dieser Arbeit hervorgeht, soll in derselben auf die künstlerische Seite der Dekorationsreklame ebenso wenig eingegangen werden, als sie Ratschläge über die zugkräftigste Dekoration enthalten wird. Es wird in dieser Beziehung auf den im Heft 2 der vorliegenden Zeitschrift erschienenen Artikel über die „Kunst der Schaufensterdekoration" verwiesen. Vielmehr ist sie als eine Ergänzung des vor kurzem erschienenen Buches von Dr. Wagner über die Organisation der Warenhäuser, Kaufhäuser und der großen Spezialgeschäfte gedacht, da in diesem das fragliche Thema in organisatorischer Hinsicht nicht näher behandelt wird.

A. Allgemeines.

Seitdem das Eindringen des Kapitals das kolossale Anwachsen der Handelsfirmen mit lokalem Absatz hervorgerufen hat, hat von den verschiedenen Reklamearten die der demonstrativen Ausstellung von Waren zwecks Ausübung einer Suggestivwirkung auf das Publikum an Bedeutung gewonnen. Die Dekoration kapitalistischer Detailgeschäfte ist mit fortschreitender Konkurrenz immer raffinierter geworden, weshalb die Ausführung der Dekorationsarbeit durch den Geschäftsinhaber selbst oder die Verkäufer nur noch bei kleinen Geschäften möglich ist, während sich mittlere und große Firmen hierzu eines für diese Tätigkeit besonders ausgebildeten Personals, der Dekorateure, bedienen. Weniger umfangreiche Geschäfte behelfen sich mit den sogenannten Wanderdekorateuren, die einen selbständigen Berufszweig bilden und von Zeit zu Zeit auf Verlangen die Schaufenster ihrer Kundschaft dekorieren. Große Geschäftshäuser dagegen besitzen ihre eigenen Dekorateure, deren Zahl mit der Ausdehnung der Handlung zunimmt. Die Dekoration ist mithin bei den kapitalistischen Detailgeschäften ein wesentlicher Faktor der Betriebstechnik geworden, der in den Organismus der Unternehmung eingegliedert werden mußte.

Die Dekorationsarbeit eines großen Detailgeschäftes läßt sich in zwei Teile zerlegen, in die

Außen- oder Schaufensterdekoration und Innendekoration.

Die Aufgabe der ersteren besteht darin, das Publikum dem Grundsatze gemäß „Was gesehen wird, wird gekauft" anzulocken und zum Eintritt in das Geschäft zu bewegen;

die letztere soll durch eine reichhaltige und gefällige Arrangierung der verschiedensten Artikel im Innern der Verkaufsräume die Verkäufer in ihren Bemühungen, die Waren an den Mann zu bringen, unterstützen. Beruht doch bekanntlich das Geschäftsprinzip der modernen Waren- und Kaufhäuser darauf, das Publikum durch geschickte Innendekoration nicht allein zu den ursprünglich von diesem beabsichtigten Einkäufen zu bewegen, sondern auch zur Anschaffung anderer Artikel zu verlocken. In der Tat werden viele Besucher eines Warenhauses dasselbe mit Waren verlassen, an deren Einkauf sie vor Eintritt in keiner Weise gedacht haben.

B. Die Organisation der Schaufensterdekoration.

Der Zweck der Außendekoration kann nur dann im vollen Maße erreicht werden, wenn ein häufiger Wechsel der ausgestellten Waren stattfindet. Außerdem muß der Inhalt der Schaufenster oft wechseln, damit bei der im Vergleich zu der Mannigfaltigkeit der geführten Artikel relativ kleinen Zahl von Schaufenstern möglichst viele Warengattungen zur Schau gebracht werden können. Tatsächlich werden auch in Warenhäusern und großen Spezialgeschäften die Schaufenster in Zeitabschnitten von 8—14 Tagen umgearbeitet.

Bekanntlich ist in den kapitalistischen Detailgeschäften den Rayon- oder Lagerchefs[1]) ein bestimmter Umsatz ihrer Waren zur Pflicht gemacht, worüber von der Personalabteilung Kontrolle geführt wird. Deshalb haben diese an einer häufigen und zielbewußten Reklame bei ihren Artikeln das größte Interesse. Um nun auch bei der Dekoration eine gleichmäßige Behandlung der verschiedenen Warengattungen zu gewährleisten, wird bei der Wahl der auszustellenden Waren systematisch abgewechselt. Nur wenn in einem Artikel größere Einkäufe gemacht worden sind und dessen Verkauf besonders forciert werden muß, hat der betreffende Lagerchef der Reklameabteilung die Unterlagen zu einer großzügigen Zeitungs- und Dekorationsreklame zuzustellen.

Von dem Reklamechef werden die Anträge der einzelnen Abteilungsvorsteher ihrer Bedeutung nach geordnet und bei der Aufstellung des Dekorationsplanes entsprechend berücksichtigt.

Der Dekorationsplan besteht aus einem Grundriß der Verkaufsgebäude, in welchem die vorhandenen Schaufenster eingetragen und mit fortlaufenden Nummern versehen sind. Unterhalb der einzelnen Zahlen sind die Gegenstände aufgeführt, die gegenwärtig in den betreffenden Schaufenstern enthalten sind.

Soll eine Umarbeitung der Auslagen stattfinden, dann vervollständigt die Reklameabteilung den Plan nach obigen Grundsätzen, indem sie unter den Zahlen diejenigen Waren verzeichnet, die in den Schaufenstern ausgestellt werden sollen. Dieser Dekorationsplan wird dem Reklamechef zur Prüfung und unterschriftlichen Genehmigung vorgelegt und hierauf dem Chefdekorateur zur Ausführung übergeben.

Der Chefdekorateur teilt nun den Dekorateuren die Arbeit zu.

a) Die Abholung der Dekorationswaren.

Jeder Dekorateur bestellt zunächst bei dem betreffenden Lager auf einem hierfür vorgesehenen und unterzeichneten Zettel diejenigen Waren, die er für das zuerst in Angriff zu nehmende Fenster benötigt. Nach diesen Bestellzetteln werden von den Lagerhaltern (Verkäuferinnen) die verlangten Artikel sofort zusammengestellt. Der Ausgang der Dekorationswaren ist in dem von der Lagerhalterin geführten „Contobuch für Dekorateure“ (Anlage I) zu vermerken.

Die außer den Waren zur Erhöhung der Anziehungskraft der Schaufenster notwendigen Gegenstände, wie Pflanzen, Figuren usw. sind — wenn sie einen Verkaufsartikel des Geschäftes bilden — entweder auf die gleiche Weise von den Lagern zu entlehnen, oder im anderen Falle vom Dekorationsraum, zu welchem nur die Dekorateure einen Schlüssel besitzen, abzuholen.

b) Die Dekoration der Schaufenster.

Bei der Verteilung der Dekorationsarbeit seitens des Chefdekorateurs ist darauf Rücksicht zu nehmen, daß die Dekorateure ungefähr zu gleicher Zeit fertig werden, was bei einem großen Warenhause mit etwa 30 Fenstern und ca. 6 Dekorateuren in einer Woche zu erreichen sein dürfte.

Damit die Auslagen dem Publikum so lange wie möglich sichtbar sind, wird die Ausräumung der Schaufenster in der Regel am Abend kurz vor Geschäftsschluß vorgenommen und die Neudekoration sofort am anderen Morgen begonnen. Je nachdem, ob es sich um Stapel- oder Phantasieauslagen [1]) handelt, nimmt die Dekoration eines Schaufensters einen Dekorateur mit einem Zulanger 1—2 Tage in Anspruch.

Die großen Detailgeschäfte pflegen die Gewohnheit, in ihren Auslagen an jedem Artikel deutlich sichtbar den Preis anzubringen. Dies ist für sich wieder eine Reklame, weil dadurch das Publikum auf die günstigen Preise, welche die kapitalistischen Detailgeschäfte aus verschiedenen Gründen einzuräumen vermögen, aufmerksam gemacht wird und außerdem die Überzeugung gewinnt, nicht übervorteilt zu werden. Es ist auch zweifelsohne nur dem kleinen Geschäft möglich, den Käufern je nach ihrer Persönlichkeit und der Gunst der Umstände verschiedene Preise abzufordern, während bei dem Großbetriebe Überbietung und Begünstigung des Einzelnen ohne Beeinträchtigung des guten Rufes ausgeschlossen ist.

An dieser Stelle muß auch einiges über die Kontrolle der Dekorateure gesagt werden. Wie bei den übrigen Angestellten wird auch bei den Dekorateuren die Anwesenheit durch den Hebbel- oder Autographenapparat festgestellt. Dabei ist jedoch eines zu berücksichtigen. Während alle übrigen Angestellten die Geschäftslokale nur zu bestimmten Zeiten — Mittag, Abend — verlassen dürfen, kann man den Dekorateuren den Austritt aus dem Geschäftshause während der Arbeitszeit nicht verwehren, sei es, weil sie sich von einem Nebenhause Dekorationswaren abholen müssen, sei es, um sich von der Wirkung der fertiggestellten Auslagen zu überzeugen. Aus diesem Grunde ist für diese Angestellten eine weitere Kontrolle eingeführt, die man im Handel und in der Industrie überall dort findet, wo die Überwachung durch Vorgesetzte schwer möglich ist (Monteure —): das Arbeitsbuch (Anlage II). In dieses ist jeden Abend nach Geschäftsschluß die an dem abgelaufenen Tage geleistete Arbeit genau einzutragen und zwar wird dieser

Anlage I.

Dekorateur Albert Müller.

Ausgeliehen am:		Quantum	Warenbezeichnung	Preis	Schauf. Nr.	Bestell-Zettel Nr.	Eingegangen am:		Beschaffenheit der Ware
Juli	10.	6 m	Gardinen, weiß, 130 cm br.	2.95	5	22	Juli	25.	gut
„	10.	5 „	Gardinen, creme, 65 „ „	1.20	5	22	„	25.	beschädigt
„	10.	4 „	Rouleaux-Stoffe 85 „ „	1.40	5	22	„	25.	„
„	10.	4 „	„ „ 130 „ „	2.25	5	22	„	25.	gut
			usw.						

[1]) Unter einem Lager versteht man in unserem Falle eine Verkaufsabteilung, bei welcher der größte Teil der von dieser geführten Waren untergebracht ist. Die sonst in Warenhäusern und großen Spezialgeschäften vielleicht noch vorhandenen Reservelager im Keller- oder Bodenraum enthalten nur verhältnismäßig geringe Quantitäten von Waren.

[1]) Unter „Stapel“ ist Massendekoration zu verstehen, z. B. wenn das ganze Schaufenster nur mit „Schürzen“ dekoriert ist; „Phantasiedekoration“ liegt dann vor, wenn bei dem Dekorieren der Fenster auf die Eigenart eines jeden Artikels Rücksicht genommen wird und seine Plazierung dementsprechend erfolgt.

Anlage II.

Fenster Nr.	Ausräumung		Dekoration Beginn		Dekoration Fertigstellung		Art der Ausführung	Kontrollstempel	
5	25./5.	6^h abends	26./5.	7^h früh	26./5.	6^{30} abends	Stapel	J. Wolff	H. Jäger
6	26./5.	6^{50} abends	27./5.	7^h früh	28./5.	5^{20} abends	Phantasie	J. Wolff	H. Jäger
			usw.						

Eintrag nicht von den Dekorateuren selbst, sondern, um Fälschungen zu umgehen, vom Parterrechef ausgeführt.

Dieser ist auch verpflichtet, die Fertigstellung jeder Auslage zu kontrollieren. Dabei wird er von demjenigen Lagerchef begleitet, aus dessen Rayon die ausgestellten Waren stammen. Die Kontrolle des letzteren erstreckt sich vor allem auf die Richtigkeit der angebrachten Preise und dann auch auf die sachgemäße Gruppierung der ausgestellten Gegenstände. Beide übernehmen im Umfang ihrer Kontrolltätigkeit die Verantwortung durch Abgabe ihrer Unterschrift im Arbeitsbuch des betreffenden Dekorateurs.

c) Die Ablieferung der Dekorationswaren.

Haben die Schaufensterauslagen seitens des Publikums eine genügende Würdigung erfahren, so werden die ausgestellten Waren nach Ablauf der vorgesehenen Zeit wieder den Schaufenstern entnommen, um in immerwährender Folge anderen Platz zu machen. Gegen Aushändigung des Bestellzettels, welcher in der Zwischenzeit der Lagerhalterin als Beleg für die fehlenden Artikel gedient hat, werden sie an das betreffende Lager zurückgegeben. Das „Conto der Dekorateure" wird hierfür durch eine entsprechende Buchung erkannt (Anlage I).

Eine gleiche Behandlung erfahren auch diese Waren, welche auf Verlangen des Publikums aus den Fenstern genommen werden, wenn sie nicht der Einfachheit halber und, um die Lücke in der Dekoration wieder auszufüllen, durch andere Nummern des gleichen Artikels ersetzt werden.

Es leuchtet ohne weiteres ein, daß bei dem Dekorieren der Schaufenster, zumal in der Konfektionsbranche, bei Verwendung feiner, empfindlicher Stoffe häufige Beschädigungen der Waren teils durch Nadelstiche usw., teils von Sonnenstrahlen unvermeidlich sind. Die beschädigten Artikel werden zwar ebenfalls von den Lagerhalterinnen, die sie geliefert hatten, zurückgenommen und in obiger Weise verbucht. Da diese Gegenstände jedoch erklärlicherweise nicht mehr zum vollen Preise verkauft werden können, werden sie auch nicht mehr im alten Lager aufbewahrt, sondern an das „Lager für zurückgesetzte Artikel" abgeschoben, um bei passender Gelegenheit, z. B. Ausverkäufen, billigen Wochen, 95-Pfg.-Tagen usw., von diesen verkauft zu werden.

Über diese Waren bedarf die Verkäuferin eines Ausweises. Sie behandelt diesen Fall infolgedessen genau wie einen Verkaufsakt und schreibt zwei Blockzettel,[1]) das Quantum, die Warenbezeichnung, den Verkaufspreis und den Namen des Dekorateurs enthaltend, heraus. Für ihren eignen Zweck macht sie einen Eintrag in die Kontrolliste mit einer entsprechenden Bemerkung, ohne aber den Preis auszuwerfen, weil im anderen Falle bei der Vergleichung der Kontrollisten mit den Kassazetteln keine Übereinstimmung möglich wäre.

Der eine Zettel, welchem ein bei Barverkäufen für die Kasse bestimmter Streifen anhängt, gelangt direkt in das Verwaltungsbüro, während der andere die beschädigte Ware bis zum „Lager für zurückgesetzte Artikel" begleitet und von dort dem Verwaltungsbüro übergeben werden muß. In der Buchhalterei werden die von zwei verschiedenen Seiten eingelaufenen Blockzettel verglichen. Durch die doppelte Aufzeichnung dieses Vorganges ist eine „zwangsläufige Kontrolle" für beide Lager geschaffen.

Im Anschluß hieran sei noch eine Einrichtung erwähnt, welche in manchen großen Detailgeschäften zu finden ist. Es handelt sich um eine Liste, die vom Personalbüro angelegt wird und in die auf Grund der von den Lagern übersandten Blockzettel alle Waren, welche in den von ihm dekorierten Schaufenstern Beschädigungen erlitten haben, notiert werden (Anlage III). In die eine Rubrik wird der ursprüngliche Preis und in die danebenstehende der wirkliche Verkaufserlös, welcher aus der von der Verkäuferin am Lager für zurückgesetze Waren geführten Kontrolliste zu ersehen ist, geschrieben, so daß am Ende einer gewissen Zeitperiode durch Subtraktion der zweiten von der ersten Kolonne der tatsächliche Schaden berechnet werden kann.

Es ist klar, daß der Dekorateur für den durch seine Tätigkeit entstandenen Schaden, wenn er nicht vorsätzlich herbeigeführt worden ist, von Rechtswegen nicht verantwortlich gemacht werden kann. Nach dieser Richtung ist also die beschriebene Einrichtung ohne Bedeutung. Dagegen läßt sie aber einen Rückschluß auf die persönliche Tüchtigkeit des betreffenden Angestellten zu. Außerdem bildet sie ein Mittel, das Interesse des Dekorateurs an seinen Leistungen im Geschäfte zu wecken und zu heben. Er wird da-

[1]) Vgl. Wagner, a. a. O. S. 30.

Anlage III.

Dekorateur Albert Müller.

Datum	Quantum	Warenbezeichnung	Preis	Nomineller Verkaufspreis		Effektiver Erlös	
		Monat Oktober 1912.	M	M	Pf.	M	Pf.
3.	4 m	Alpacca-Kleiderstoff	à 3.20	12	80	8	—
	1 Stück	Batist-Blouse	à 6.50	6	50	2	—
	1 „	Mädchen-Kleid aus Zephyr	à 16.50	16	50	5	50
6.	12 „	Herren-Cravatten	à 2.—	24	—	7	20
8.	3 „	Fantasie-Tischdecken	à 19.50	58	50	30	—
	1 „	Perser Tischdecke	à 22.50	22	50	10	—
14.	10 m	Gardinen	à 2.95	29	50	12	50
17.	2 Stück	Damen-Moiré-Unterröcke	à 7.95	15	90	7	—
20.	7 m	Mohair-Kleiderstoff	à 2.60	18	20	10	75
26.	6 Stück	Spitzenhäubchen	à 2.25	13	50	6	60
29.	2 „	Damen-Spitzen-Blousen	à 16.50	33	—	10	50
				250	90	110	05
			Effekt. Erlös	110	05		
			Verlust	M 140	85		

durch veranlaßt, bei der Dekoration mit den Waren vorsichtig umzugehen, um so mehr, wenn hierfür Prämien ausgesetzt sind.

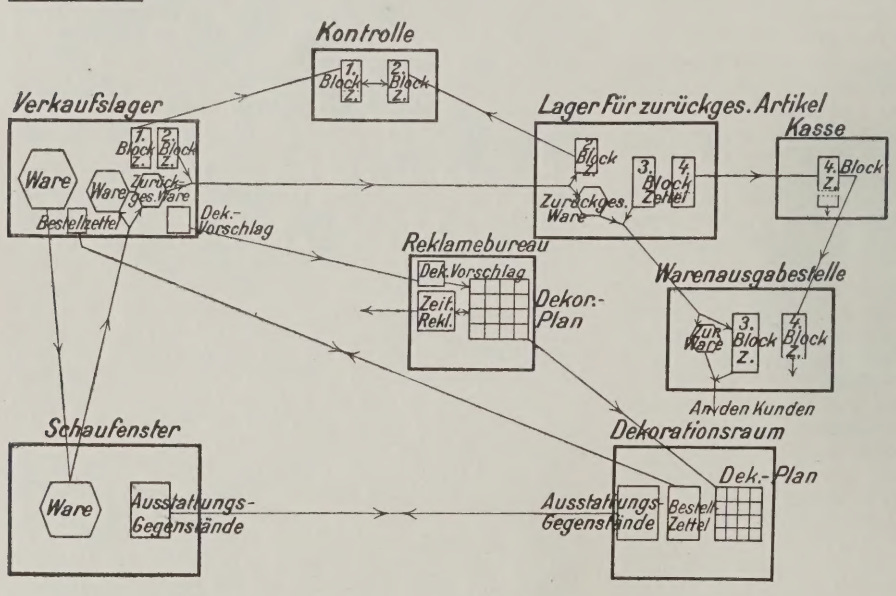
Hierzu kommt noch ein buchtechnischer Vorteil, welcher darin besteht, daß der Buchhalterei die Möglichkeit gegeben ist, durch Addition der Verlustposten sämtlicher Listen jederzeit feststellen zu können, welche Summen durch die Dekoration dem Geschäfte verloren gehen, was bei der Beurteilung der jährlichen Handlungsunkosten von Wichtigkeit ist.

Zur besseren Verständlichkeit wird im folgenden eine graphische Darstellung der bei der Schaufensterdekoration sich abspielenden Vorgänge gegeben (Anlage IV).

C. Die Organisation der Innendekoration.

Während sich — wie wir oben gesehen haben — bei der Schaufensterdekoration jahraus jahrein in kurzen Intervallen ein beständiger Wechsel vollzieht, findet die Dekoration der Innenräume eines Warenhauses oder großen Spezialgeschäftes nur bei gewissen Anlässen statt. Es läßt sich daher über die Organisation dieser Einrichtung wenig sagen.

Anlage IV.



Jede Verkäuferin hat für ein gefälliges und übersichtliches Arrangement der von ihr geführten Artikel auf dem Verkaufstische oder in dessen Nähe zu sorgen. Vorschriften, innerhalb welcher Zeit dasselbe umzuarbeiten ist, existieren in der Regel nicht. Ein Wechsel der aufgelegten Waren macht sich infolge des fortwährenden Verkaufes von selbst nötig.

Nur bei besonderen Gelegenheiten, wie bei der Eröffnung einer neuen Abteilung, bei der „billigen Woche", bei Ausverkäufen usw., werden auch im Innern der Verkaufsräume meistens kunstvolle Dekorationen ausgeführt. Zu diesen werden dann allerdings die Dekorateure zugezogen. In dieser Zeit wird eben die Umarbeitung der Schaufenster etwas verschoben.

Die zu den Innendekorationen benötigten Waren werden in gleicher Weise wie bei der Schaufensterdekoration bei den betreffenden Lagern entliehen. Auch hinsichtlich der Verwendung sowie der Ablieferung der unbeschädigten und beschädigten Dekorationswaren tritt die oben geschilderte Behandlung ein.

D. Die anderweitige Verwendung der Dekorateure.

Es ereignet sich häufig, daß sowohl die Schaufenster- als Innendekoration ruht. Beispielsweise darf in den meisten Geschäften Sonnabends nicht dekoriert werden, einmal deshalb, weil an diesem Tage fast immer ein großer Andrang des kaufenden Publikums stattfindet und dann auch, um zu vermeiden, daß der betreffende Dekorateur bis zum Geschäftsschluß nicht mehr mit seiner Arbeit fertig wird und aus diesem Grunde das Fenster Sonntags über nicht geöffnet werden könnte.

Um die Arbeitskraft der Dekorateure auch während dieser Zeit auszunutzen, verwendet man sie zu allerhand anderen Tätigkeiten. Meistens teilt man die Dekorateure in solchen Fällen der Aufsicht zu.

Jede Etage der hier in Frage kommenden Geschäfte besitzt eine Aufsicht, das Parterre deren zwei. Deren Aufgabe besteht in der Überwachung des Geschäftsganges, damit erstens keine Unregelmäßigkeiten vorkommen und damit zweitens bei großem Andrang in einem Rayon stets die genügende Anzahl von Verkäuferinnen aus anderen Abteilungen zur Hand ist. Hier haben die Dekorateure in ihrer freien Zeit mitzuwirken. Diese Tätigkeit erfordert keine besondere Einarbeitung, ist aber für einen geregelten Betrieb äußerst wichtig.

Vorstehende Arbeit gibt uns einen Einblick, eine wie genaue Ordnung selbst ein so kleiner Teil der täglich in einem kapitalistischen Detailgeschäfte zu erledigenden Arbeit, wie die Dekoration ist, erfährt. Mag man vielleicht das Empfinden haben, daß sich auch in der geschilderten Organisation der Dekorationsarbeit noch Lücken befänden. So drängt sich einem von selbst die Frage auf, ob eine gleichmäßige Behandlung der Außen- und Innendekoration in Bezug auf die Abholung und Ablieferung der Dekorationswaren geboten erscheint, wenn man berücksichtigt, daß der Dekorateur bei den Schaufenstern infolge ihrer Abgeschlossenheit gegen Entwendung von Waren, für deren ordnungsmäßige Rückgabe er sich durch Unterschrift verpflichtet hat, gesichert ist, während dies bei einer Dekoration in den Verkaufsräumen, in die sich täglich von morgens bis abends die Wogen des Publikums ergießen und in denen ein Heer von anderen Angestellten beschäftigt wird, keineswegs der Fall ist. Immerhin muß man sagen, daß sich die Dekorationsarbeit in der geschilderten Form in den Gesamtorganismus des Unternehmens gut eingliedert, ein neuerlicher Beweis, wie vorbildlich die großen Detailgeschäfte in organisatorischer Beziehung allen anderen Unternehmungen gegenüber eingerichtet sind.

Hans Hübner, Stuttgart.

Rundschau.

Bank- und Börsenwesen.

IV. Allgemeiner Deutscher Bankiertag zu München. Zu dem vom 16. bis 19. September d. J. in München stattfindenden IV. Allgemeinen Deutschen Bankiertag sind Anmeldungen in so großer Zahl eingegangen, daß die Teilnehmerziffer des vorigen Hamburger Bankiertags, der sich im Hinblick auf die damals zur Verhandlung stehende Frage der Börsengesetzreform eines besonderen starken Besuchs erfreute, diesmal noch überstiegen werden dürfte. In bemerkenswert großer Anzahl werden neben den leitenden Persönlichkeiten der führenden Banken und Bankhäuser Privatbankiers aus mittleren und kleineren Plätzen vertreten sein, deren Wünsche und Interessen bekanntlich einen besonderen Gegenstand der vom Vorstand des Zentralverbands des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes festgesetzten Tagesordnung bilden. Unter den Ehrengästen des Bankiertags werden die leitenden Behörden des Reiches und der Bundesstaaten, die Reichsbank, die Kgl. Bayerische Bank,

die Preußische Seehandlung und die Preußische Zentralgenossenschaftskasse, der Magistrat und das Gemeindekollegium der Stadt München, der Deutsche Handelstag sowie zahlreiche Handelskammern und kaufmännische Körperschaften aus allen Teilen des Deutschen Reichs vertreten sein. Der Einladung zur Teilnahme am Bankiertag werden außerdem eine Reihe namhafter Parlamentarier verschiedener Fraktionen, hervorragende Universitätslehrer, Kaufleute und Industrielle folgen. Auch die Zeitschr. f. H. u. H. wird durch einen ihrer Herausgeber vertreten sein, um über diese, für den gesamten Handelsstand wichtige Tagung berichten zu können.

Gründung einer französischen Hypothekenbank für Peru. Die Banque de Paris et des Pays Bas, die Banque Française, die London Banc of Mexico and Sout America, sowie die Banco del Perú y Londres in Lima haben unter Übernahme der Hypothekenabteilung der Banco del Perú y Londres, des bisher größten solchen Geschäfts, hierselbst, eine französische Hypothekenbank für Peru, den „Credit Foncier Peruvien", mit einem Kapital von 5 Mill. Franks, auf das vorläufig 50 % eingezahlt werden, als französische Gesellschaft begründet.

Ein dänischer Bucketshop. In Dänemark, wo der so berüchtigte Losschwindel seit undenklichen Zeiten zu Hause ist, scheinen sich jetzt auch Bucketshops zwecks „besserer Bedienung" des Publikums aufzutun. So war dort im vergangenen Jahr unter dem recht hochtrabenden Titel „The American Exchange Co." ein „Bankgeschäft" zur Vermittlung von Termingeschäften in amerikanischen Produkten an der New Yorker und Chicagoer Börse gegründet worden, als dessen Inhaber der 24jährige Harry Cordesa figurierte, während dessen Vater „nur" als Prokurist angestellt war. (!) Die Firma fand so großen Zuspruch, daß die Umsätze im ersten Vierteljahr 1912 40 Mill. Kr. betragen haben sollen, auf die Cordesa 2½ % Provision berechnete. Während die Auftraggeber der Meinung waren, daß die Orders wirklich nach Amerika hinausgelegt wurden, hat Cordesa zugeben müssen, daß er nie einen Auftrag hinaustelegraphiert hat und auch gar keine Verbindungen in Amerika besaß. Erhielt er einen Auftrag, so suchte er von einem anderen Remittenten einen gleichen Gegenauftrag nach und kompensierte beide Orders.

Vom Exportmarkt.

1. September 1912.

Während sich im letzten Monat die Aussichten auf dem Überseemarkte entschieden gebessert haben, hat sich die wirtschaftliche Situation in unserer allernächsten Nähe nicht so günstig weiter entwickelt, als wie erwartet werden konnte. Allerdings ist der große Londoner Hafenarbeiterstreik nunmehr endlich zu Ende gegangen, und die Arbeiter sind zum bei weitem größten Teile an ihre Arbeit zurückgekehrt, aber diese Arbeitsaufnahme kann nicht als eine definitive Beendigung der Streitigkeiten an sich angesehen werden, und es ist deswegen nur allzusehr zu befürchten, daß schon in allernächster Zeit erneute Differenzen ausbrechen werden. Die Lage in England wird noch dadurch kompliziert, daß sich die Streiktendenz nicht nur auf die Transportarbeiter beschränkt, sondern durch die gesamte englische Arbeiterschaft widerkehrt, und man kann kaum auf einen dauernden Frieden rechnen, ehe nicht eine gänzliche Neuordnung der Beziehungen zwischen Arbeiter und Arbeitgeber erfolgt ist. Ohne Zweifel wird diese Streiktendenz zurzeit noch durch die politische Unsicherheit unterstützt. Die Tage des liberalen Parlamentes scheinen, wenn nicht eine durchgreifende Erholung und Stärkung des Ministeriums erfolgt, gezählt die im Kabinett herrschenden Strömungen und Gegenströmungen tragen nicht dazu bei, das Vertrauen der kommerziellen Bevölkerung auf die nächste Zukunft zu stärken. Falsch verstandene Reden der Fortschrittlicheren unter den Ministern haben außerdem die Situation eher noch verschärft als gemildert. Nichtsdestoweniger hat jedoch England wieder einen guten Monat hinter sich. Sowohl die Einfuhr- als Ausfuhrstatistiken zeigen eine Vermehrung des Umsatzes im englischen Außenhandel, wobei besonders Wert auf die Steigerung der Ausfuhr von fabrizierten Gütern gelegt werden muß, während gleichzeitig die Einfuhr von Rohmaterialien eine bedeutende Zunahme zeigt.

Die verhältnismäßig günstige Situation in England wird aber reichlich durch die Vorgänge im nahen Osten aufgewogen, und man wird gut tun, mit Bezug auf diese eher pessimistisch als optimistisch zu sein. Bisher ist der deutsche Handel mit der Türkei durch den italienischen Krieg eigentlich nur gefördert worden. Ganz Europa hat eine bemerkenswerte Neigung gezeigt, diesen Krieg als so wenig wie möglich existierend zu betrachten, und es ist deswegen gelungen, die üblen Begleiterscheinungen, welche derselbe haben mußte, ziemlich auszuscheiden. Dennoch läßt sich natürlich nicht übersehen, daß sich zwei europäische Nationen im Kriegszustande befinden, und vor allen Dingen hat der seegehende Handel etwas unter den durch den Krieg auferlegten Einschränkungen gelitten. Merkwürdigerweise hat dieses England am meisten zu fühlen bekommen, und sein Handel mit der Türkei, der fast ausschließlich auf den Seeweg verwiesen ist, hat nur unter großen Schwierigkeiten aufrecht erhalten werden können. Um ein so besseres Geschäft haben aber Deutschland und Österreich machen können, die beide den Landweg für ihren Gütertransport zur Verfügung haben. Die Folge davon ist gewesen, daß viele Bestellungen, welche unter anderen Umständen nach England gegangen wären, nach Deutschland oder Österreich gegangen sind. Diese für die beiden genannten Länder sehr angenehme Sachlage hat aber nunmehr eine Änderung erfahren, nachdem die Türkei zu dem Krieg mit Italien sich noch in einen Bürgerkrieg verwickelt hat, dessen Tragweite nicht abzusehen ist. Hoffentlich ist es, wenn diese Zeilen im Druck erscheinen, den Großmächten bereits gelungen, die Heißblütigeren unter den Nachbarn der Türken etwas zur Vernunft zu bringen, da sonst sehr leicht eine Aufrollung der ganzen türkischen Frage erfolgen könnte, an der augenblicklich bei dem sich anderweitig ansammelnden Zündstoffe niemand viel gelegen sein kann.

Auf alle Fälle dürften die nächsten Monate eine Unterbrechung der Handelsbeziehungen zwischen der Türkei und ihren Überlandlieferanten bringen, und es ist sehr leicht möglich, daß die national augenblicklich sehr empfindlichen Türken wieder eine Boykottbewegung beginnen, die sich bei der allgemeinen Nervosität, welche im Balkan herrscht, auf jeden beliebigen Staat erstrecken kann.

Abgesehen von diesen politischen Vorgängen, welche die Entwicklung des innereuropäischen Handels zu gefährden scheinen, macht sich aber noch ein anderer Einfluß bemerkbar, dessen Folgen aber heute noch absolut unübersehbar sind; dieses ist das unverhältnismäßig feuchte Wetter der letzten Monate. Aus vielen Gegenden Europas werden große Niederschläge gemeldet, die zu einer für die Ernte sehr bedenklichen Zeit erfolgen und die Erntearbeiten sehr gehindert haben. In vielen Fällen liegt die geschnittene Frucht auf den Feldern und kann nicht zum Dreschen abgefahren werden. An anderen Plätzen ist es noch nicht einmal zum Schnitt gekommen, und die Situation beginnt ernst zu werden, wenn nicht bald ein längerer Sonnenschein kommt, der den Boden und die Frucht durch und durch trocknet. Der Einfluß einer ungünstigen Ernte auf den europäischen Markt ist sehr bedeutend, und wenn auch heute in den besser organisierten Wirtschaftseinheiten das Auftreten einer Hungersnot nicht mehr zu befürchten ist, so machen sich hohe Getreidepreise dennoch sehr nachteilig auf die Entwicklung der Industrie fühlbar. Noch bedenklicher für den Markt ist aber das durch eine schlechte Ernte in Europa bedingte Nachlassen der Kaufkraft des europäischen Bauers, der noch immer das Rückgrat des ganzen Marktes bildet. Da die europäische Landwirtschaft während der letzten Zeit eine ganze Anzahl von nur bedingt günstigen Jahren gehabt hat, so würde eine Wiederholung neuer Fehlschläge der Ernte, nachdem die Aussichten während des ganzen Sommers so günstig gewesen sind, sehr bedenkliche Folgen für die Absatzmöglichkeiten der Industrie nach sich ziehen.

Die italienische Industrie hat die volle Schwere des türkisch-italienischen Krieges zu fühlen bekommen, und man muß sich noch immer wundern, daß Italien diese ganze Risiko, das im Verhältnis zu dem Gewinn sehr gering sein muß, auf sich genommen hat. Der Ausbruch des Krieges hat für den italienischen Exporthandel nicht nur das ganze Geschäft mit der Türkei unmöglich gemacht,

und dieses Geschäft hatte sich gerade in dieser Zeit zu einer wirklichen Blüte emporgearbeitet, sondern es schloß auch den italienischen Handel von dem Schwarzen Meere aus und unterband damit nicht nur die italienischen Lieferungen nach vielen wichtigen Handelsplätzen daselbst, sondern auch den Import von Getreide aus den Ländern am Schwarzen Meer. Am schwersten ist die italienische Textilindustrie getroffen gewesen, und viele der Spinnereien und Webereien sind gezwungen gewesen, ihre Werke nur auf Halblieferung arbeiten zu lassen, da sie keine Möglichkeit haben, ihre Produkte in Italien abzusetzen. Einen Vorteil hat bisher nur Süditalien gehabt, da dieses die Operations-Basis für die Kriegführung geworden ist und daher einen ziemlich starken lokalen Handel erhalten hat. Inzwischen hat aber Italien sich andere Handelsquellen aufgemacht, und die starke italienische Auswanderung nach Südamerika ist der italienischen Industrie in ihrem Exporte nach dort zugute gekommen. Vor zwanzig Jahren, als die italienische Einwanderung in Südamerika noch gering war, kam der italienische Import überhaupt nicht in Frage. Während der letzten Jahre haben sich aber sowohl die Einwanderung als auch der italienische Import gehoben, und jetzt während des Krieges haben die Italiener Gelegenheit gehabt, in Südamerika diejenigen ihrer Fabrikate abzusetzen, welche sie infolge des Versagens des Marktes im Balkan nicht verkaufen konnten. Sa Paulo kauft heute zum Beispiel für über eine Million englische Pfund italienische Waren; allerdings wohnen auch nahezu 800000 Italiener in diesem Staate.

Der letzte Monat hat die Regelung einer Anzahl wichtiger Schiffahrtsfragen gebracht, von denen vor allen Dingen die Neuordnung des englisch-südafrikanischen Postdampferdienstes von großem Interesse für deutsche Exporteure nach Südafrika sein muß. Nach langen Verhandlungen scheint es gelungen zu sein, einen Vertrag zwischen der südafrikanischen Regierung und der Union Castle Line, die sich nunmehr unter einer neuen Direktion befindet, herbeizuführen. Soweit sich übersehen läßt, soll eine wesentliche Beschleunigung des Dampferdienstes zwischen Southampton, auf der englischen Seite, und Kapstadt, auf der anderen, stattfinden. Diese Beschleunigung macht erstens die Einstellung von wesentlich schnelleren Dampfern notwendig, zweitens aber wird es sehr wahrscheinlich notwendig werden, daß die Dampfer in Southampton anstatt am Sonnabend, wie bisher, am Mittwoch segeln müssen. Die genauen Details sind, wie ich aus bester Quelle weiß, noch nicht festgelegt worden. Es ist nun in Deutschland darauf aufmerksam gemacht worden, daß diese Beschleunigung des Dampferdienstes, besonders das frühere Segeln derselben von England, den deutschen Kaufleuten keine Zeit lassen dürfte, ihre Post fertigzustellen, damit dieselbe noch den Mittwochdampfer erreicht, da die einkommenden Dampfer erst am Sonnabend in Southampton eintreffen. Wie es scheint, ist jedoch die in Deutschland ausgesprochene Befürchtung grundlos. Sehr wahrscheinlich wird es möglich werden, die südafrikanische Post, soweit sie mit den Union Castle Dampfern kommt, sofort zu befördern, so daß sie am Montag in Deutschland ist. Es würde dann bis zu den Dienstagmittagszügen vollkommen Zeit sein, die Briefe zu beantworten und diese werden den Dampfer daher noch rechtzeitig erreichen. Es ist noch nicht bestimmt, ob die Dampfer unter dem neuen Dienst irgend einen kontinentalen Hafen anlaufen sollen; es scheint aber, daß die Union Castle Line bereit ist, Vorschläge von deutscher Seite zu empfangen und sehr wahrscheinlich wird die Neuerung auch eine wesentliche Beschleunigung des deutschen Briefverkehres mit Südafrika bringen. Auf alle Fälle sei davor gewarnt, daß diese Angelegenheit, wie dies leider bereits geschehen ist, zu einem erneuten chauvinistischen Ausfall gegen England benutzt wird. Die englische Regierung hat nichts mit der Abfertigung dieser Dampfer zu tun, da diese Angelegenheit absolut zwischen der südafrikanischen Regierung und der Union Castle Line geregelt wird.

Seitdem die deutschen Dampferlinien regelmäßig Southampton auf ihrer Amerikaausreise anlaufen, hat dieser Hafen, ebenso wie dadurch, daß die White Star Linie ihre großen Amerikafahrer von dort segeln läßt, eine erneute große Bedeutung für den Weltverkehr bekommen und beginnt Liverpool ernstlich Konkurrenz zu machen. Es ist interessant zu beobachten, wie große Industrie- und Handelsstädte entstehen und vergehen, je nachdem die wirtschaftlichen Bedingungen sich ändern. England besonders ist voll von diesen kleinen Hafenstädten, die einmal von sehr großer Bedeutung gewesen sind und heute kaum noch als Häfen genannt werden. Rochester und Boston sind zwei dieser Häfen. Auch Deutschland hat einige derselben. Sie haben Liverpool und anderen Häfen Platz machen müssen, die zur Zeit des Blühens dieser alten Städte noch unbedeutende Orte waren. Die bedeutende Ausdehnung, welche der Welthandel während der letzten Jahre genommen hat, hat eine Anzahl neuer großer Handelszentren außerhalb Europas geschaffen, und die zu erwartende Eröffnung des Panamakanales wird dem weiten Gebiet um die Mündungen dieses Kanals eine neue und bisher nicht geahnte Bedeutung geben. Dänemark, Frankreich und England haben sich bereits mit den Möglichkeiten dieses neuen Handelszentrums der Welt vertraut gemacht, und alle drei Länder beabsichtigen, ihre Besitzungen in den Antillen und den Westindischen Inseln für die Anlage von großen Häfen, welche dem neu zu schaffenden Verkehr als Stationen dienen sollen, zu verwenden. Auch die deutschen Dampferlinien haben bereits diesbezügliche Schritte unternommen, so daß nicht anzunehmen ist, daß die deutschen Handelsinteressen unter dem Mangel eigener territorialer Besitzungen leiden werden. Inzwischen hat sich der Senat der Vereinigten Staaten mit der wichtigen Frage des Passagetarifes beschäftigt, und unter anderem beschlossen, der amerikanischen Küstenschiffahrt besondere Vorzugsrechte einzuräumen. Es ist gleichzeitig gesagt worden, daß fremden Schiffen ermöglicht werden soll, in Zukunft unter amerikanischer Flagge zu fahren. Wirtschaftlich kann es für den deutschen Handel ziemlich gleichgültig sein, ob die Amerikaner ihrer Küstenschiffahrt besondere Vorrechte einräumen wollen, sobald keine Bevorzugung in der Handhabung der Vorschriften für Dampfer für lange Reisen stattfindet. England hat sich aber veranlaßt gesehen einen Protest einzulegen, und die Presse der Vereinigten Staaten ist durchaus nicht einstimmig für diesen Schritt des amerikanischen Senates, der dem Sinne und Wortlaute nach eine Verletzung der den Kanal schützenden internationalen Verträge ist, eingetreten.

Die Bildung der dritten Partei unter Roosevelt hat die Aussichten Dr. Wilsons als Kandidaten für die Präsidentschaft sehr gebessert, und gleichzeitig macht sich auch ein Anziehen des Geschäftes bemerkbar. Die Spannung, welche in der amerikanischen Finanz geherrscht hat, hat nachgelassen, und wenn die Ernte gut ausfällt, so darf man gleich nach der Wahl mit einer gründlichen Wiederbelebung des gesamten Geschäftes der Vereinigten Staaten rechnen. Wie es scheint, hat sich übrigens die Börse mit dem Gedanken einer eventuellen demokratischen Präsidentschaft versöhnt. Damit haben auch die künstlichen Baissedemonstrationen der vergangenen Monate nachgelassen und eine hoffnungsvollere Stimmung hat eingesetzt. Da gleichzeitig allgemein die Ansicht herrscht, daß, welche Partei auch immer ihren Präsidenten in das Weiße Haus sendet, die Wahl nicht vorüber gehen kann, ohne daß eine gründliche Änderung des verhaßten Tarifes folgt, so darf man der Entwicklung des amerikanischen Marktes mit größerer Hoffnung zusehen als wie bisher.

Ein interessantes Moment in den Wahlen ist übrigens, daß alle drei Kandidaten in irgend einer Weise für eine Änderung des gegenwärtigen Geldkurssystems eintreten, so daß eine Reform desselben ziemlich gesichert erscheint. Im laufenden Jahre scheint eine größere Nachfrage nach Gold von den Vereinigten Staaten zu erwarten sein. Außerdem hat die Bank von England mit größeren Bezügen vom Kontinent zu rechnen und man spricht von einer in Aussicht stehenden Verschiffung von 14 Millionen Mark, weitere größere Beträge werden mit der Bewegung der Ernte folgen. Unter diesen Umständen ist eine Erhöhung des Diskontsatzes, der auch während des ganzen Ende des Jahres hoch bleiben dürfte, sehr wahrscheinlich.

Ludwig W. Schmidt.

Finanzierungskunst.

Das Gebiet der Finanzierung eröffnet dem kundigen Praktiker eine außerordentliche Fülle von Möglichkeiten.

Die Kompliziertheit der Handelsgesetzgebung, die den vielfältigen Ansprüchen Rechnung tragen, den mannigfaltigsten Eventualitäten sich anpassen muß, bringt es mit sich, daß für ingeniöse Köpfe sich immer neue Wege erschließen, das Gesetz zu benutzen, zu umgehen, zu mißbrauchen. Gewiß, die überwiegende Mehrzahl der Finanzgeschäfte, wenn man einmal diesen Begriff auf das Finanzierungsgeschäft begrenzt, spielt sich in normalen Bahnen ab. Das legitime Geschäft vermeidet, wo es kann, überflüssige Komplikationen. Und letzten Endes ist die Qualität eines Finanziers oder eines in Finanzierungen sich betätigenden Instituts bis zu einem gewissen Grade auch daran abzumessen, in welchem Verhältnisse die komplizierten Transaktionen, die von ihm ausgehen, stehen zu den einfachen glatten Geschäften. Es ist ohne weiteres zuzugeben, daß sich nicht alle Finanzgeschäfte ganz einfach entwickeln und abwickeln lassen. Wo aber die Finanzierungskunst gewissermaßen gewerbsmäßig zur Künstelei wird, wo auf den Seitenwegen des Gesetzes undurchsichtige Transaktionen verschlungene Pfade geführt werden, da wird man im allgemeinen von einer verminderten Qualität des Geschäftes wie seiner Urheber im Reiche der Finanzierungstechnik zu sprechen berechtigt sein. Es ist denn auch in der Regel tatsächlich so, daß erste Institute und Finanzfirmen Wert auf möglichst einfache Geschäftsformen und Modalitäten legen, während es das Kennzeichen von Firmen und Instituten, die entweder in das Fiananzierungsgeschäft sich erst hineinzudrängen oder in ihm mit unzureichenden Mitteln sich zu betätigen suchen, ist, daß Künsteleien der Finanzierungstechnik den Mangel anderer Qualitäten ersetzen sollen. Berücksichtigt man aber, wie sehr die guten Finanzgeschäfte von selbst sich den Riesenassoziationen der Großbanken anbieten, so ergibt sich, in welchem Umfange kleinere Finanzierungsinstitute oder Finanzierungsbankiers auf weniger ruhige und glatte, auf risikoreichere Geschäfte angewiesen sind; es ergibt sich weiter, daß aus diesen Verhältnissen heraus ein gewisser Anreiz, wenn nicht Zwang erwächst, eben durch geschickte Ausnützung der gesetzlichen Möglichkeiten die mangelnde Gelegenheit, sich in den besten Geschäften zu betätigen, zu ersetzen. Es braucht somit durchaus nicht in allen Fällen die Absicht eines illegitimen Geschäftes vorzuliegen, wenn sich eine Transaktion durch sonderbar verschlungene und ungewöhnlich eigenartige Konstruktionen auszeichnet. Immerhin wird man ein gewisses Mißtrauen in all den Fällen für berechtigt anerkennen müssen, in denen offensichtlich versucht wird, durch Umgehung der Gesetze eine Finanzierungstransaktion ungebührlich zu erleichtern. Wenn in der Folge einige Fälle mehr oder weniger legitimer Finanzierungskunst dargestellt werden, so geschieht das, um zunächst Beiträge zur Kenntnis dieses gewiß nicht unwichtigen und dabei recht interessanten Gebietes der geschäftlichen Betätigung zu bringen.

Um vorerst einen der Fälle zu erwähnen, in denen erstklassige Finanzinstitute zu besonderen Vorkehrungen in ihrer Finanztechnik zu greifen sich veranlaßt sahen, sei auf einen Vorgang hingewiesen, der sich im Jahre 1906 im Interessenbereiche der Deutschen Bank abspielte. Es handelte sich damals um eine Finanzoperation der Gesellschaft für elektrische Hoch- und Untergrundbahnen in Berlin, jenes bekannten Großberliner Unternehmens, das die modernste und technisch höchststehende Organisation zur Bewältigung des Großstadtverkehrs repräsentiert. Die Gesellschaft für elektrische Hoch- und Untergrundbahnen ist finanziert im wesentlichen durch die Deutsche Bank und deren Konzern. Die Mittel, welcher die Hochbahn laufend bedurfte, um ihre Linien weiterzuführen, zu modernisieren und auszudehnen, beschaffte sie sich zum Teil durch Ausgabe von Aktien, zum Teil durch Emission von Obligationen. Im Jahre 1906 nun konnten vorbereitende Maßregeln konstatiert werden, die darauf hinzielten, das Unternehmen in den Herrschaftsbereich eines anderen Großbank-Konzerns hineinzuziehen. Was damals eigentlich geplant war, konnte nie einigermaßen klar festgestellt werden. Wenn man indessen bedenkt, daß schon damals der Bau anderer Untergrundbahnen in Berlin auf der Tagesordnung stand, so lag immerhin Anlaß genug vor für Gruppen, denen die Rechte und die Konkurrenz der Hochbahn unbequem waren, diese selbst unter ihre Kontrolle zu bringen. Durch Aktienankäufe an und außerhalb der Börse war bei einer kleineren Berliner Bankfirma, hinter der man als eigentlichen Urheber der Käufe eine erste Berliner Großbank, eine Konkurrentin der Deutschen Bank vermutete, bereits ein beträchtlicher Bestand an Aktien der Hochbahngesellschaft angesammelt worden. Um nun zu verhindern, daß jemals wieder mit Erfolg ein Einbruchsversuch gemacht werden könnte, entschloß sich der Konzern der Deutschen Bank, so lange er noch unbestritten über die Majorität bei der Hochbahn verfügte, zu einem ungewöhnlichen Schritt. Es war im Jahre 1906. Damals bestand nennenswerter Kapitalsbedarf der Hochbahngesellschaft. Es war offiziell angekündigt gewesen, daß dieser Bedarf durch Ausgabe einer weiteren Obligationen-Serie seine Befriedigung finden sollte. Dieses Programm wurde plötzlich geändert. Der Geldbedarf wurde gedeckt durch Ausgabe von 10 Millionen Mark Aktien zuzüglich 15 Millionen Mark Obligationen. Die neuen Aktien wurden nun aber nicht etwa an den Markt gebracht, sondern der dem gleichen Konzern der Deutschen Bank angehörigen Elektrischen Licht- und Kraftanlagen-Aktien-Gesellschaft verkauft und zwar bei einer 25 %igen Einzahlung. Dadurch wanderte zu sehr billigem Preise — die 75 %ige Einzahlung mußte zunächst nicht geleistet werden — ein sehr großer geschlossener Aktienbetrag in die Verwaltung einer der Deutschen Bank sehr nahestehenden Gesellschaft und stand dort jederzeit zur Verfügung, um durch Ausübung der Stimmgewalt Einbruchsversuche zu verhindern. An dieser Thesaurierung niedrig eingezahlter Aktien wurde auch im Jahre 1908 festgehalten, in welchem bei einer erneuten Aktienausgabe lediglich ein Austausch von Stücken im Portefeuille der Elektrischen Licht- und Kraftanlagen-Aktien-Gesellschaft vorgenommen wurde. Die ziemlich komplizierte Finanztransaktion, zu der man sich damals entschloß, hatte ihre eigentliche Begründung darin, daß das Stimmrecht, welches auf der Aktie ruht, unabhängig ist von dem Maße, in welchem die Aktie eingezahlt ist. Es ermöglichte der komplizierte Weg dem Konzern der Deutschen Bank — und das war der Zweck der Transaktion — mit relativ wenig Geld die dauernde Herrschaft bei dem wichtigen Hochbahnunternehmen sich zu sichern.

Besonders reiche Möglichkeiten zur Betätigung finanzieller Kompensationskunst hat von jeher das Gebiet der Konzern- und Syndikatsbildung geboten. Auch hier mag ein Beispiele erläuternde Belege bringen. Was zunächst die Syndikatsbildung betrifft, so hat diese zu allen Zeiten besonders unter einer inneren Schwierigkeit zu leiden gehabt. Zweck und Aufgabe der Syndikate ist im wesentlichen, die Herbeiführung günstigerer Existenzbedingungen für die Industrie durch einen geschlossenen Verband der Produzenten zu sichern. Diese Besserung der Existenzbedingungen erfolgt in der Hauptsache durch eine zweckmässige Anpassung der Produktion der Verbandswerke an den Bedarf, sodann aber durch Regulierung der Preise eben auf Grund der Produktionsordnung. Die Syndikate sind im Verfolg dieser Tendenzen im allgemeinen bestrebt, einen günstigen Einfluß auf das Preisniveau auszuüben. Sobald nun aber die Preise mit Erfolg aufgebessert sind, zeigt sich besonders in allen jenen Verbänden, in welchen die Rohprodukte reichlich und billig vorhanden sind, eine energische Belebung der Unternehmungslust. Die Verbände ziehen das Kapital durch ihre Wirksamkeit förmlich dazu heran, sich erneut auf dem durch einen Verband geregelten Produktionsgebiet zu betätigen. Es äußert sich dies in einer manchmal reichlichen Entstehung von Outsider-Unternehmungen, mit denen dann die Verbände wieder zu verhandeln haben, um den Verband geschlossen zu erhalten. Störungen der geschäftlichen Entwicklung, wenn nicht ein Syndikatsniederbruch können die Folge sein, zum mindesten aber eine Produktionseinschränkung für das Einzelwerk, da ja jetzt eine entsprechend vergrößerte Zahl von Produzenten an der Absatzmöglichkeit partipiziert. Unter diesen Umständen sind manche Verbände zu einer recht interessanten Maßregel geschritten. Sie sind nämlich — und das hat sich gezeigt u. a. besonders in der Braunkohlenindustrie — dazu übergegangen, die durch Verbandswerke ihres Bezirkes nicht belegten Felder zu belegen und teilweise zu erschließen auf Syndikatskosten, mit anderen Worten, die Produktionsmöglichkeit gewaltsam auf gemeinschaftliche Kosten zu beschränken oder wenigstens zu kontrollieren. Unzweifel-

haft liegt diesem Vorgang eine zielbewußte Finanzierungskunst zugrunde, die zugleich auch den Erfolg hat, die Verbandswerke unter sich noch ganz besonders eng an den Verband selbst und dessen Weiterexistenz zu binden. Denn im gleichen Umfange, in welchem das Verbandsvermögen wächst, wächst auch das Interesse der Werke an dem Verband und an seiner Existenz, ganz abgesehen von dem Vorteil, den der Verband an sich für die Entwicklung der Industrie verspricht.

Die Finanzpraxis, wie sie sich im Laufe der letzten Jahrzehnte ausgebildet hat, ist im übrigen reich an Einzelheiten, die zeigen, auf welchen interessanten Wegen sich der finanzielle Unternehmungsgeist betätigt. Eine der eigenartigsten Finanzoperationen, die noch nicht abgewickelt ist, stellte beispielsweise dar die enge Verquickung einer Großbank, des A. Schaaffhausenschen Bankvereins in Köln, mit der Industrie der Bohrunternehmung. Im allgemeinen hüten sich die Großbanken im Hinblick auf den Charakter der ihnen anvertrauten Gelder und im Hinblick auf die Notwendigkeit, ihr Kapital mobil zu erhalten, in eine allzu enge Verbindung mit der Industrie einzutreten. Die Fälle sind außerordentlich selten, in welchen ein großes Finanzinstitut direkt als Großindustrieller auftritt. Wenn nämlich die Investition des Bankkapitals in industriellen Unternehmungen zu bedeutend wird und sich dann etwa Fehlschläge einstellen, so können aus solchen Verquickungen — der Leipziger Bankkrach hat dies gezeigt — unter Umständen außerordentlich schwerwiegende Folgen für die finanzierende Bank erwachsen. Der A. Schaaffhausensche Bankverein in Köln hat nun den Beweis geliefert, daß, wenn nur der erforderliche Weitblick vorhanden ist, solche Verbindungstransaktionen zwischen Industrie und Bankwelt unter Umständen auch zu großen Erfolgen führen können. Der A. Schaaffhausensche Bankverein hat nämlich die Persönlichkeiten gehabt, welche die Bedeutung des besonders wertvollen Bohrverfahrens rechtzeitig erkannten, das der damalige Ingenieur Anton Raky erfunden hat. Es handelt sich dabei um ein Diamantabbohrverfahren, das im Vergleich zu der früheren Technik ein außerordentlich schnelles und sicheres Abbohren ermöglicht. Der A. Schaaffhausensche Bankverein ermöglichte es durch Hingabe reicher Mittel der Internationalen Bohrgesellschaft in Erkelenz, an deren Spitze Herr Raky trat, im weitesten Umfange Felder mit dem Raky-Bohrverfahren zu belegen. Die Folge war, daß sich, allerdings unter Aufwendung eines etwa ein viertelhundert Millionen umfassenden Kreditkapitals, in der Internationalen Bohrgesellschaft äußerst wertvolle Felderbestände ansammelten, deren Veräußerung in der Folge dem Unternehmen ungewöhnlich hohe Gewinne sicherte. Dem A. Schaaffhausenschen Bankverein gelang es im Laufe der Jahre, sämtliche 1 Mill. M-Aktien der Internationalen Bohrgesellschaft an sich zu ziehen, der größte Teil der ungeheuren Dividende, die das Erkelenzer Unternehmen auszahlte, floß seinen Kassen zugute. Verteilte doch seit 1901/02 die Internationale Bohrgesellschaft total 1550 % Dividende, das sind im Jahresdurchschnitt 155 %! In zwei Jahren allein wurden je 500 % auf 1 Million Mark Kapital bezahlt, also 10 Millionen Mark. Allerdings sind auch jetzt noch nicht die Dutzendmillionen Kredite, die das Kölner Bankinstitut dem Bohrunternehmen einräumen mußte, mobilisiert. Indessen, diese Mobilisierung ist schon beträchtlich vorangeschritten und wird im Laufe der Jahre durchgeführt werden mit dem Erfolg, daß über die Verzinsung der hingegebenen Kredite, über die Dividenden hinaus dem A. Schaaffhausenschen Bankverein voraussichtlich eine weiter stattliche Zahl von Millionen als Gewinn verbleiben wird. Dieser Vorgang darf indessen keinesfalls dazu anregen, auch in anderen Fällen noch zu einer so weitgehenden Verbindung von Industrie und Bank anzuregen. Die Gefahren, die die Verbindung bei einem Fehlschlag der Hoffnungen in sich birgt, sind schon vorstehend angedeutet worden, sie sind um so größer, als es meist sehr schwer für eine Bank ist, den Augenblick rechtzeitig zu erkennen, in welchem in der Kreditgabe Halt gemacht werden muß. Nach diesen Beispielen der sich im legitimen Geschäft betätigenden Finanzierungspraxis und Finanzierungskunst mögen einige Fälle die Gefahren illustrieren, die eine auf weniger gangbaren Wegen sich betätigende Geschäftspraxis für die Allgemeininteressen mit sich bringen kann.

Am Beginn des Lebens einer Unternehmung steht die Gründung. Es ist nicht ganz uninteressant, daß gerade die Gründung der Unternehmung mit der Rechtsform einer Aktiengesellschaft den Gründern häufig Anlaß zu besonderer Betätigung ihres erfinderischen Genies gegeben hat. Die Handelsgesetzgebung erschwert im Hinblick auf den mobilen Charakter, der den Aktien eigentümlich ist, die Gründung nicht unwesentlich. Eine Reihe von Vorschriften legt der willkürlichen Gründung, wie sie im Auslande gang und gäbe ist, der freien Bemessung der Inferierungen wie überhaupt dem irregulären Aufbau und Ausbau der Gründung wesentliche Hemmungen in den Weg. Das deutsche Gesetz schreibt vor, daß im allgemeinen der Minimalbetrag einer Aktie 1000 M sein muß. Es kontrastiert diese Bestimmung sehr wesentlich beispielsweise zu den Verhältnissen, wie sie in England herrschen, wo die Pfundaktie, ja die Schillingaktie dominieren. Das englische System der „kleinen" Aktie ist besonders für gewissenlose Gründer der Idealzustand. Es ermöglicht ihnen, sich an das kleinste Kapitalistenpublikum zu wenden und dessen Pfennige zu den Zwecken der Gründungen heranzuziehen. Berücksichtigt man, daß im allgemeinen die finanziell kräftigeren Kreise, also diejenigen, die in der Lage wären, Tausendmarkaktien zu erwerben, auch finanziell versierter nnd aufgeklärter sind, so erhellt ohne weiteres, daß die Möglichkeit, sich mit der Schilling- oder Pfundaktie an die Pfennigspekulanten zu wenden, eben gerade faulen Gründungen den Teil des Publikums erschließt, der am wenigsten urteilsfähig ist und von einer vernünftigen Gesetzgebung vor einer Heranziehung zu unkontrollierbaren Spekulationen behütet werden müßte. Das Rechtsgebiet der Pfundaktie scheint nun allmählich auch das Idealland deutscher Gründer zu werden. Es ist nicht uninteressant, daß sich gerade in neueren Jahren die Fälle häufen, in denen mit mehr oder minder Erfolg versucht wurde, deutsche Unternehmungen unter englischer Flagge zu finanzieren. Einige Fälle mögen das belegen. Als vor wenigen Jahren die deutsch-südwestafrikanische Diamantenunternehmung plötzlich in die Höhe schoß, handelte es sich für die am Felderbesitz in Deutschsüdwestafrika interessierten Kreise darum, mit möglichster Beschleunigung dem Fiebertaumel der Diamantenspekulation entgegenzukommen und durch schnell bewegliche Werte auf breitester Basis die Gründergewinne zu realisieren, welche die Diamantenbegeisterung versprach. Damals gründete man in Deutschsüdwestafrika für den Diamantenbergbau südafrikanisch-englische Kompanien, die mit den Pfundaktien von London, von Kapstadt aus den deutschen Markt aufsuchten. Hinz und Kunz in Deutschland leistete sich damals diese Diamantenshares zu unsinnigen Preisen. Mit einem Agio von manchmal vielen hunderten Prozenten wurden die Aktien in Tausenden von Stücken umgesetzt, sie drangen in die breitesten Kreise, in die Hände der kleinsten Leute, denen sich, als der unvermeidliche Rückschlag nach der Überschätzung kam, die schweren Kursverluste besonders fühlbar machten. Aber nicht nur auf dem doch mehr internationalen Boden der Kolonien vollzog sich dieser Vorgang. Die letzten Tage erst brachten einen Beweis dafür, daß man selbst in Berlin, im Zentrum der industriellen und kaufmännischen Betätigung Deutschlands mit der Pfundaktie zu arbeiten beginnt. Vor wenigen Tagen wurde die Gründung der Metropole Palace Company Ltd. in London-Berlin ins Werk gesetzt. Es handelte sich um die Umgründung des bekannten großen Berliner Vergnügungsetablissements, des Metropol-Palastes einschließlich Palais de danse, Weinrestaurant Mascotte, Kabarett usw. Das Objekt war bis dahin im Privatbesitz gewesen. Da unternahm es ein speziell für diesen Zweck zusammengetretenes Londoner Konsortium, die genannten Etablissements mit nicht weniger als £ 300 000, das sind über 6 Millionen Mark, in eine englische Gesellschaft umzuwandeln und deren Anteile von nominal von je £ 1 sofort mit 25 % Agio an den Mann zu bringen. Der ungewöhnliche Weg, den die Gründer einschlugen, hatte verschiedene Zwecke. Zunächst jedenfalls den, mit dem Hinweis auf die angeblich gesicherte hohe Rentabilität der in die englische Gesellschaft einzubringenden Objekte der Kleinspekulation ein Spielpapier zu bieten und möglichst breite Kreise zu Kapitalinvestitionen in der neuen Gesellschaft zu für die Gründer möglichst günstigen Bedingungen

heranzuziehen. Eine weitere Ursache für die Wahl des Gründungsweges war der technische Aufbau der Finanzierung. Es war von vornherein ausgeschlossen, daß unter den Bestimmungen, wie sie für die englische Limited-Gesellschaft vorgesehen waren, die Gründung etwa nach deutschem Recht hätte erfolgen können. Es ist überhaupt das Kennzeichen fast aller Versuche, deutsche Unternehmungen nach englischem wie überhaupt ausländischem Recht — auch die Gründung in Belgien spielt eine gewichtige Rolle — zu finanzieren, daß das Bestreben unterläuft, die Garantievorschriften zu umgehen, die das deutsche Recht mit gutem Grund gegen Überwertungen bei der qualifizierten Gründung geschaffen hat. Das deutsche Handelsgesetz verlangt eine Nachprüfung der Gründung und der Einbringungswerte durch unabhängige Revisoren in allen den Fällen, in welchen es sich um eine Sachgründung, aber auch, wenn es sich um eine Bargründung handelt, falls eine auch nur vereinzelte Indentität zwischen Gründer-Konsortium und Verwaltungskollegium des neuen Unternehmens besteht, oder falls bei dem Gründungsvorgang Entschädigungen bzw. Belohnungen verabredet worden sind. Eine unabhängigige Nachprüfung zu umgehen, liegt nun im dringendsten Interesse aller derjenigen, die im Moment der Gründung durch allzuhohe Bemessung der Illationspreise ihr Schäfchen ins Trockene zu bringen suchen. Die schon erwähnte Metropole Palace Company soll die Objekte, zu deren Umgründung sie errichtet wurde, für 8 bis 10 Millionen Mark übernommen haben, wobei die hypothekarische Belastung der Immobilien mit 4 Millionen Mark zu berücksichtigen ist. Würde nun versucht worden sein, die neue Gesellschaft nach deutschem Recht zu gründen, so würden sich dem Versuche, den Kaufpreis in der erwähnten Höhe zu bemessen, vielleicht Schwierigkeiten in den Weg gestellt haben. Das aber zu vermeiden, lag eben im Interesse der Gründer.

Freilich, um die manchmal peinliche Nachprüfung zu vermeiden, ist es nicht in allen Fällen notwendig, nun gerade die Rechtsform einer ausländischen Gesellschaft zu akzeptieren. Mancher deutsche Gründer hat es verstanden, auch unter dem deutschen Recht eine Möglichkeit der Gesetzesumgehung zu finden. Die Forderung der Nachprüfung durch unabhängige Revisoren, die von den Handelskammern bestellt werden, tritt im allgemeinen, von den schon erwähnten Ausnahmefällen abgesehen, nicht in Kraft, wenn es sich bei einer Neubildung um eine reine Bargründung handelt. Es war nun die Erfindung tüchtiger Gründer, auch für die kompliziertesten und der Nachprüfung sehr bedürftigen Illationsgründungen sich mit einer Bargründung, vielmehr einer scheinbaren Bargründung zu behelfen. In diesen Fällen, die durchaus nicht so ganz selten sind, wird zunächst unter irgend einer Firma, manchmal aber auch schon unter der für später in Aussicht genommenen Firmierung eine Aktiengesellschaft mit meist einem im Vergleich zu der späteren Bemessung unbedeutenden Kapital ins Leben gerufen, die alle Erfordernisse einer reinen, der Nachprüfung nicht bedürftigen Bargründung mit möglichst weit gestecktem Gesellschaftszweck hat. Ist die Eintragung dieser Vorgesellschaft unbeanstandet und unbeachtet erfolgt, dann treten, meist schon in den ersten Tagen oder Wochen nach der Eintragung, die Aktionäre zusammen und beschließen — sind doch die Gründer oder ihre Vertrauensleute zunächst die einzigen Aktienbesitzer — die entsprechende Erhöhung des Aktienkapitals und den Erwerb des Objektes, für dessen Umgründung von vornherein die Bildung der Gesellschaft herbeigeführt worden war. Nunmehr erfolgt der Erwerb in voller Sicherheit und unkontrolliert zu den Preisen, die den Gründern erwünscht erscheinen, ohne daß irgendeine Möglichkeit offizieller und unabhängiger Nachprüfung bestände. Vielleicht wird auch dann noch die Firma geändert, der Gesellschaftszweck irgendwie modifiziert und in der Praxis ist die Illationsgründung erfolgt, ohne daß die hemmenden gesetzlichen Bestimmungen Gelegenheit gehabt hätten, ihre sichernde Wirkung auszuüben. Die Finanzierungskunst hat es verstanden, mit den wohlgemeinten Schutzmaßregeln des Gesetzgebers fertig zu werden. In der Öffentlichkeit ist ziemlich häufig auf diese Finanzierungsmethode hingewiesen worden.

Man kann anerkennen, daß Versuche gemacht wurden, derartige unerwünschte Finanzierungen zu verhindern. So ist beispielsweise unter dem Druck der Kolonialverwaltung in Deutsch-Südwestafrika die Gründung nach englischem Recht schon relativ früh erschwert worden. Die Diamantengründung hat sich dann mit der „Gesellschaft mit beschränkter Haftpflicht" beholfen, dies auch durchaus nicht zum Vorteil der Allgemeinheit. Denn auch bei dieser Gründungsform erfolgt eine Nachprüfung der inferierten Werte nicht, außerordentlich große Überwertungen waren zu verzeichnen, welche schwere Verluste der Kreise des kleinen Publikums zur Folge hatten. Hat man sich in der Zeit des Diamantenfiebers doch nicht gescheut, zum Erwerb von Anteilen auch solcher Diamantengesellschaften m. b. H. ein sehr breites Publikum zu animieren. Die Schein-Bargründung wirksam zu bekämpfen, ist trotz verschiedener Versuche bisher nicht gelungen. Es fehlt eben die Möglichkeit, jeder Gesellschaft von vornherein anzusehen, ob sie eine echte oder eine zu Verschleierungszwecken bestimmte Bargründung darstellt. Die revidierenden Instanzen, also die Handelskammern, waren zum Teil bestrebt, aus dem Vorliegen von Optionen oder Abreden bei Bargründungen bezüglich eines späteren Erwerbes von Vermögensobjekten auf den wahren Charakter der Gründung zu schließen. Die Gerichte, die ziemlich selten mit diesen Fragen befaßt worden sind, haben (es handelt sich dabei um das Kammergericht), in einem Falle das berechtigte Bestreben einer Handelskammer unterstützt, die aus dem Vorliegen von Abreden schon die Absicht einer, wenn auch verschleierten Illationsgründung herleitete. Zu einer einheitlichen Praxis ist es aber nicht gekommen. Es wird wohl genereller Abmachungen der Handelskammern, wenn nicht einer Änderung der Gesetzgebung bedürfen, um die Mißstände, die auf diesem Gebiete der Gründung hervorgetreten sind, abzustellen. Die Gründungsunsitten der zuletzt geschilderten Art haben ihre erheblichen Nachteile. Diese machen sich besonders dann geltend, wenn es sich in einem späteren Stadium der Gesellschaft darum handelt, die Aktien börsenfähig zu machen, diesen den breiten, offiziellen Markt mit allen seinen Vorteilen zu erschließen. Liegt alsdann bei einer Fabrik, bei einem Terrain, Hotel oder sonstigen industriellen Unternehmungen der amtliche Bericht über den Gründungshergang vor, so haben die Zulassungsstellen eine einigermaßen sichere Handhabe zur Bildung eines Urteils über die Vorgänge bei der Gründung und über die Angemessenheit der Kapitalisierung. Ist es aber gelungen, durch die Schein-Bargründung die Prüfung der Revisoren zu umgehen, so fehlt bei einer späteren Börsenzulassung die Grundlage für eine einigermaßen sichere Wertung und Urteilsbildung. Mißgriffen der Zulassungsstellen, Verlusten des Publikums und anderen Übelständen ist Tür und Tor geöffnet.

Aus der Praxis der neueren Jahre mögen zur Illustration vorstehender theoretischer Ausführungen folgende Einzelfälle dienen. Einer der krassesten Fälle ist unzweifelhaft der der Friesen-Brauerei in Hamburg, die am 1. Mai 1909 mit dem für Aktiengesellschaften mindest zulässigen Kapital von 5000 M ins Leben gerufen wurde. Als Zweck wurde generell bezeichnet die Übernahme von Brauereien in Hamburg, Altona und Umgegend. Wenige Monate nach der Gründung noch, im Jahre 1909, beschloß eine Generalversammlung der Gesellschaft die Erhöhung des Grundkapitals der Friesen-Brauerei auf nicht weniger als 1 Million Mark und zugleich übernahm die Friesen-Brauerei die Durchführung der liquidierenden Bahrenfelder Brauerei. Zweck der Transaktion war offensichtlich auch der, jede Nachprüfung der Angemessenheit der Werte zu verhindern, für deren Umgründung in der Friesen-Brauerei Aktiengesellschaft eine neue aktienrechtliche Form geschaffen worden war. Es zeigte sich sehr schnell, daß der Erwerb, den die Friesen-Brauerei im Oktober 1909 vornahm, ein schwerer Mißgriff gewesen war. Schon das erste Geschäftsjahr brachte einen erheblichen Verlust und im Februar 1912 mußte die Gesellschaft zu einer Zusammenlegung ihrer Aktien im Verhältnis von 4 zu 1, also zu außerordentlich energischer Herabsetzung der Illationswerte schreiten! Unzweifelhaft war die Friesen-Brauerei total übergründet. Daß diese Gründung überhaupt möglich war, war eben ausschließlich Folge und Zweck der in diesem Falle vorgenommenen Schein-Bargründung. Ein ganz ähnlicher Fall, allerdings mit entgegengesetztem Ausgang, liegt bei den Salpeterwerken Gildemeister Aktiengesellschaft in Bremen vor.

Diese Gesellschaft wurde Mitte Januar 1909 gegründet mit einem Aktienkapital von 500000 M. Sofort nach der Eintragung aber beschloß die Generalversammlung, das Aktienkapital um 5300000 M auf 5800000 M mit Dividendenrecht ab 1. Januar 1909 zu erhöhen und die in Chile belegenen Salpeterwerke der Firma J. Matth. Gildemeister zu erwerben. In diesem Falle hat sich die an der Gründung interessierte Firma auf eine Illationsgründung deswegen nicht eingelassen, weil die Revision der sehr entfernt liegenden Salpeterlager schlecht durchführbar und sicher auch sehr zeitraubend gewesen wäre. Man begnügte sich eben auch in diesem Falle damit, eine Schein-Bargründung durchzuführen und dann den wahren Zweck der Gründung sofort nach der Eintragung zu erfüllen. Die böse Absicht eines unangemessenen Gründergewinnes hat diesem Fall offenbar nicht vorgelegen. Das zeigt die seitherige weitere Entwicklung, in welcher die Gesellschaft $6^1/_2$, 10 und 10% zu verteilen in der Lage war. Es handelt sich hier allem Anschein nach nur darum, Zeit und Kosten zu sparen. Allerdings wurde auch in diesem Falle der Gesetzeszweck illusorisch gemacht und die anständige Durchführung der eigentlichen Umgründung kann nicht über das dem Sinne des Gesetzes widerstrebende Vorgehen bei der Umgründung hinweghelfen. Ein dritter Fall, der angeführt sein mag, betrifft eine Ende 1908 errichtete Aktiengesellschaft für Bergbau und Boden in Berlin, deren Kapital nur auf 15000 M bemessen wurde, also von vornherein in einem außerordentlichen Widerspruch zu der umfassenden Firmierung stand. Anfangs 1909 bereits lag der Gesellschaft der Antrag vor, das Aktienkapital um 985000 M auf 1 Million Mark zu erhöhen. Ebenfalls im Jahre 1909 wurde die Änderung in Deutsch-Böhmische Bergbau-Aktiengesellschaft durchgeführt. Mit diesem Beschlusse erst trat der eigentliche Zweck der Gründung in Erscheinung. Es handelte sich nämlich um Ausübung der Option auf 3 Kohlenfelder bei Komotau. Ob diese Option in Wirklichkeit ausgeführt worden ist, darüber fehlen zunächst ausreichende Angaben.

Die Einzelfälle, die hier aufgeführt wurden, geben bereits ein Bild, wie vielseitig und auf welch eigenartigen Wegen sich die moderne Finanzierungskunst bewegt. Es wäre wohl interessant, diese Arten der Geschäftspraxis von Zeit zu Zeit ergänzend darzustellen. Abseits aller dieser Finanztransaktionen aber, die, wenn sie das Gesetz zum Teil auch umgehen und seine Lücken benützen, doch noch im Rahmen des gesetzlich Zulässigen aufgebaut sind, liegt das große Gebiet des eigentlichen Finanzschwindels, der Operationen, die direkt gegen das Gesetz arbeiten, vom Gesetz verfolgt werden und sich dessen Nachstellungen zum großen Teil nur dadurch entziehen können, daß das deutsche Publikum von jenseits der Grenzen her, aus dem Auslande, aufgesucht wird. Außerordentlich umfassend und opferheischend ist die Tätigkeit dieses eigentlichen Finanzschwindels, den in großen Zügen darzustellen und an Einzelbeispielen zu erläutern vielleicht Aufgabe einer späteren Darstellung sein wird.

Artur Lauinger

Export — Import.

Der Handelsverkehr zwischen Belgien und Deutschland hat eine beträchtliche Ausdehnung; der Wert der deutschen Ausfuhr nach dem kleinen Belgien wird für das laufende Jahr den Betrag von 600 Mill. Fr. weit übersteigen, d. h. Deutschland wird in Belgien über eine halbe Milliarde Mark absetzen. Die Bilanz des deutsch-belgischen Handelsvertrags stellt sich gleichwohl zugunsten Belgiens, denn das kleine Belgien setzte in Deutschland Waren in einem bedeutend höheren Wert ab. Dabei darf man zunächst nicht vergessen, daß die Produkte, die Belgien aus Deutschland bezieht, fast ausnahmslos deutschen Ursprungs sind, während die Waren, die wir aus Belgien importieren, nur zu einem Teil tatsächlich aus Belgien kommen. Eine beträchtliche Menge der aus Belgien eingeführten Güter ist aus anderen Ländern per Dampfer nach Antwerpen verladen und geht von dort als „Ausfuhr nach Deutschland" weiter. — Ferner kommt in Betracht, daß der Hauptwert der belgischen Ausfuhr nach Deutschland auf Rohstoffe und Halbfabrikate entfällt, während umgekehrt der Hauptwert der deutschen Ausfuhr nach Belgien bei den Fertigfabrikaten festzustellen ist. — Der Handelsverkehr Belgiens mit den wichtigsten Ländern stellte sich im ersten Halbjahr 1912 wie folgt:

	Wert der Einfuhr in Fr.		Wert der Ausfuhr in Fr.	
	1912	1911	1912	1911
Deutschl.	319261000	301790000	487789000	479294000
Frankr.	420085000	365495000	365878000	369217000
England	234232000	218922000	236146000	222522000
Ver. St.	198606000	164399000	74772000	49430000
Holland	157559000	139926000	184140000	175711000

Hieraus ist ersichtlich, daß der stärkste Abnehmer belgischer Waren Deutschland ist, während beim Absatz ausländischer Waren in Belgien Deutschland erst an zweiter Stelle kommt und den ersten Rang Frankreich überlassen muß. Frankreich verstand es sogar, in den ersten sechs Monaten dieses Jahres seine Ausfuhr nach Belgien um 55 Mill. Fr. im Vergleich mit dem Vorjahr zu steigern, während die deutsche Ausfuhr nach Belgien nur um 18 Mill. Fr. angewachsen ist. Die deutschen Fabrikanten werden somit gut tun, die Entwicklung des französischen Absatzes in Belgien mit Aufmerksamkeit zu verfolgen und namentlich Anstrengungen zur Behauptung ihrer eigenen Positionen zu machen.

Gesetze und Verordnungen.

Bestimmungen für den Getreidehandel in Rußland. Das russische Handelsministerium hat verbindliche Bestimmungen für den Getreidehandel ausgearbeitet. Im wesentlichen beziehen sich die Bestimmungen auf die Verunreinigung von Getreide. Der zweite Kongreß der Vertreter des Börsenhandels setzte seinerzeit den Besatz auf 2% fest. Unter dem Drucke der Händler des Südens erhöhte der sechste Kongreß die Besatznorm für Weizen und Roggen auf $2^1/_2$% und für Hafer und Gerste auf $4^1/_2$%. Infolge fortwährender Beschwerden der ausländischen Importeure und Börsen hat das Handelsministerium Besatznormen festgestellt, die für alle Gebiete Rußlands verbindlich sind. Das Ministerium sieht für Weizen $2^1/_2$% und für Gerste und Hafer $3^1/_2$% vor. Stärkerer Besatz entbindet dem Käufer von der Abnahme solcher Ware. Proteste sind innerhalb einer Frist von zwei Tagen anzubringen; Analysen seitens der Börsen sind obligatorisch. Nichterfüllung eines Kontraktes gibt der geschädigten Seite das Recht, beim Börsenmakler ihre Ansprüche unverzüglich geltend zu machen. Das Ministerium beabsichtigt, diese Bestimmuugen des russischen Normalkontrakts mit Bedingungen zu umgeben, die ihre Übertretung unmöglich machen.

Handelsförderung.

Ein deutsches Industriemuseum in China. Ein Unternehmen, das geeignet erscheint, dem deutschen Namen im fernen Osten größere Geltung zu verschaffen, ist vor kurzem durch die opferwillige Beteiligung vieler hervorragender deutscher Firmen zustande gekommen. Es handelt sich um den Ausbau eines mit der deutschen Schule für Chinesen in Tsinanfu verbundenen Museums zu einem allgemeinen deutschen Kultur-, Handels- und Industrie-Museum, durch dessen Sammlungen dem über Deutschlands Handel und Industrie noch sehr schlecht unterrichteten chinesischen Volke Gelegenheit geboten werden soll, sich von dem Hochstand deutscher Kultur und der Leistungsfähigkeit deutschen Industriefleißes ein Bild zu machen. Eine reichhaltige Auswahl von den verschiedensten Fabrikatproben, Katalogen, Abbildunger u. dgl. ist schon unmittelbar an den Schulleiter, Dr. Paul Lucht, nach Ostasien abgegangen, und weitere Sammlungen harren der von der Schantung-Eisenbahngesellschaft übernommenen Versendung. Die Sammelstelle befindet sich bei der Firma E. Th. Lind in Hamburg-Süd, Auguste-Viktoria-Quai, wo unter dem Kollizeichen: „Sch. E. G. Schule Tsinanfu, Tsingtau" geeignete, gutverpackte Gegenstände entgegengenommen werden. Die Wahl von Tsinanfu als Standort für das Museum erscheint besonders glücklich, da es als Handels- und Verkehrsmittelpunkt der Provinz Schantung und Knotenpunkt wichtiger Eisenbahnlinien überragenden Einfluß auf allen Gebieten ausübt. B. T.

Errichtung eines Handelsministeriums in Konstantinopel. Die türkische Regierung hat beschlossen, durch Ausschaltung der betreffenden Abteilungen aus dem Ackerbauministerium ein Handels- und Gewerbeministerium zu schaffen.

Hochschulnachrichten.

Von der Akademie Frankfurt a. M. In dem zu Ende gehenden Sommersemester beläuft sich die Zahl der ordentlichen Studierenden der Akademie (Besucher) auf 355. Zu ihnen treten 279 Hospitanten und 234 Hörer, so daß die Gesamtfrequenz 868 (gegen 814 im Sommersemester 1911) beträgt. Von den 634 ordentlichen Studierenden und Hospitanten sind 226, das ist 26%, akademisch vorgebildet. Dem Berufe nach gliedern sich die Teilnehmer an den Vorlesungen in 260 Kaufleute, 47 Industrielle, Ingenieure, Architekten, Chemiker usw., 38 Juristen und höhere Verwaltungsbeamte, 34 mittlere Verwaltungsbeamte, 187 Lehrer und Lehrerinnen, darunter 25 akademisch gebildete, 26 Studierende der neueren Sprachen, 31 Studierende der Mathematik und Naturwissenschaften, 33 Ärzte und anderen gelehrten Berufen Angehörige, 42 Personen aus sonstigen Berufen und 170 Personen ohne Beruf.

Städtische Handelshochschule Köln. Das soeben erschienene Vorlesungsverzeichnis der Handelshochschule für das Wintersemester 1912/13 übertrifft dasjenige des Vorsemesters sowohl wie auch die der anderen Semester an Reichhaltigkeit und Ausstattung des Lehrplans. Es umfaßt im ganzen 175 Vorlesungen und Übungen in 307 Wochenstunden. Vergleicht man hiergegen die Zahl aus dem 1. Semester (33 : 80) und die des 10. Semesters (133 : 222), so kann man leicht ersehen, welch' großen Aufschwung die Kölner Handelshochschule in den 11 Jahren ihres Bestehens genommen hat. Neben der Volkswirtschaftslehre, der Privatwirtschaftslehre und der Rechtslehre, die die Hauptdisziplinen der Hochschule darstellen und dementsprechend im Lehrplane besondere Berücksichtigung gefunden haben, sind Versicherungswissenschaft und Genossenschaftswesen, Geographie, Naturwissenschaften und Technik, sowie der fremdsprachliche Unterricht, der sich in diesem Semester auf 16 (15 im Vorsemester) verschiedene Sprachen (einschließlich Deutsch) verteilt, von großer Bedeutung. Der besonderen Ausbildung der Handelslehrer und Handelslehrerinnen dienen die Vorlesungen und Übungen des pädagogisch-didaktischen Seminars. Letzteres umfaßt zurzeit 8 Vorlesungen und Übungen in 10 Wochenstunden, eine bisher noch nicht erreichte Zahl. Die 44 abendlichen öffentlichen Vorlesungen bieten allen Kreisen der Bevölkerung willkommene Gelegenheit, ihre Allgemeinbildung zu erweitern und wissenschaftlich zu vertiefen. Die Vorlesungen und Übungen beginnen am 24. Oktober.

Das Vorlesungsverzeichnis der Handelshochschule Mannheim für das Wintersemester 1912/13 ist soeben erschienen und wird auf Verlangen vom Sekretariat der Handelshochschule (A 4, 1) unentgeltlich abgegeben. Der Lehrplan ist wieder in allgemeine Vorlesungen (grundlegende Vorlesungen) Spezialvorlesungen und Seminare und Übungen eingeteilt. Ferner sind die Spezialvorlesungen getrennt für die einzelnen Spezialgebiete wie: Warenhandelsbetriebe, Fabrikbetriebe, Verkehrsbetriebe, Bankbetriebe und Versicherungswesen aufgeführt, so daß es dem Studierenden an Hand des Studienplanes, der ebenfalls von der Handelshochschule zu haben ist, leicht fallen wird, die für ihn in Betracht kommenden Vorlesungen und Übungen entsprechend seinen Studienabsichten auszusuchen und zu belegen. Der Stundenplan für das Wintersemester 1912/13 weist im ganzen 171 Wochenstunden auf und zwar in Handelswissenschaften 47, Volkswirtschaftslehre 27, Rechtslehre 31, Naturwissenschaften, Geographie, Technik und Warenkunde 18, Sprachen 43, Öffentliche Vorlesungen 5. Der Lehrkörper setzt sich zusammen aus 7 hauptamtlichen, 13 nebenamtlichen Dozenten, 14 Beauftragten, Lektoren und Assistenten. Das Wintersemester beginnt am 21. Oktober 1912. Anmeldungen nimmt das Sekretariat der Handelshochschule Mannheim, sowie die Quästur der Universität Heidelberg entgegen.

Adresse für Anfragen und Auskunftseinholung: Handelshochschule Mannheim A 4, 1.

Mit dem Wintersemester 1912/13 tritt Dr. A. Schröter-Leipzig, der Herausgeber des Beiblattes unserer Zeitschrift, als hauptamtlicher Dozent für Handelswissenschaften in den Verband der Mannheimer Hochschule ein. Er ist der Nachfolger des Professor Dr. Calmes, der einem Rufe nach Frankfurt gefolgt ist.

Neu geschaffen wurde die Stellung eines handelswissenschaftlichen Seminarassistenten, der zugleich mit einführenden Vorlesungen und Übungen betraut wird. Diese ist Dr. Jückenburg-Langensalza übertragen worden, der seine Tätigkeit gleichfalls in dem kommenden Wintersemester aufnehmen wird.

Handelshochschule München. Das Vorlesungsverzeichnis der Handelshochschule München für das Wintersemester 1912/13 ist erschienen. Es entfallen auf die Gruppe Volkswirtschaft 31, auf die Gruppe Handelswissenschaft 22 Vorlesungen. 15 gehören dem Gebiete der Rechtslehre, 18 dem der Sprachen, 25 der Philosophie und Geschichte und schließlich 8 der Naturwissenschaft an. Bei der Zusammenstellung des Stundenplans ist durch Früh- und Abendvorlesungen dem Bedürfnis kaufmännischer Angestellten und anderer beruflich tätiger Personen besonders Rechnung getragen worden. Zum ersten Mal sind eine Anzahl Vorlesungen über Kommunalwesen, gehalten von hervorragenden Praktikern, in den Lehrplan eingefügt worden, so daß in Verbindung mit den regelmäßig wiederkehrenden grundlegenden volkswirtschaftlichen Vorlesungen weiten Kreisen, insbesondere den mittleren und höheren Kommunalbeamten die Möglichkeit einer hochschulmäßigen Ausbildung und Fortbildung gegeben wird. Des weiteren ist ein Vortragszyklus „Deutschland und seine Konkurrenten" angekündigt. Er umfaßt in diesem Semester das britische Weltreich und die Vereinigten Staaten von Nordamerika. In kommenden Semestern wird er entsprechend fortgesetzt werden. Das Vorlesungsverzeichnis ist in den meisten Buchhandlungen erhältlich, außerdem vom Sekretariat direkt zu beziehen. Beginn der Vorlesungen am 21. Oktober.

Kartelle, Syndikate, Trusts.

Preiskonvention deutscher Herdfabrikanten. Unter dieser Firma haben sich die großen deutschen Herdfabrikanten zusammengeschlossen. Sie bezwecken unter Mitwirkung der Händler die Verkaufspreise für Herde festzulegen und nach unbestimmten Gesichtspunkten zu regeln. Der Sitz der Konvention ist Hagen i. W.

Auflösung des deutschen Beilkartells. Das im Mai in Hagen in Westfalen begründete Kartell der deutschen Beilfabriken hat sich infolge starker Unterbietungen durch Außenseiter aufgelöst.

Verlängerung des internationalen Träger-Syndikates. In Brüssel hat im Anschluß an die Verlängerung der internationalen Schienen-Konvention jetzt auch die Verlängerung des internationalen Träger-Syndikates stattgefunden, die Werke in Deutschland, Belgien und Frankreich umschließt. Wie weiter berichtet wird, ist die Anteilziffer deutscherseits unverändert mit ca. 73 des Trägerbedarfes normiert.

Ein Zündholztrust in Belgien. Wie aus Brüssel gemeldet wird, haben die bereits seit Monaten währenden Verhandlungen zur Bildung eines belgischen Zündholztrustes jetzt zur definitiven Bildung des geplanten Syndikates geführt. Das Gesamtkapital beträgt 10 Mill. Francs. Wie verlautet, sind an der Syndikatsleitung auch deutsche und schwedische Persönlichkeiten beteiligt.

Kolonien.

Der Zinnbergbau in Südwestafrika. Die geologische Zentralstelle für die deutschen Schutzgebiete veröffentlicht einen Bericht von Dr. Nieß über den Stand des Zinnbergbaues im Bergamtsbezirk Windhuk, aus dem folgendes zu entnehmen ist. Das Zinnerz befindet sich nur in Ganggraniten (Pegmatiten), die als Nachschübe granitischen Gesteins zu deuten sind. Diese Pegmatitgänge durchsetzen fast ausnahmslos nur den Glimmerschiefer, nicht den härteren Granit. Die Mächtigkeit der Pegmatitgänge schwankt zwischen wenigen Zentimetern bis zu 30 m. Nur ein kleiner Teil ist zinnführend, in den Zinnerzgängen herrscht teils Quarz, teils Feldspat, teils Glimmer vor; die glimmerreichsten Partien haben sich am zinnerzreichsten erwiesen, aus ihnen stammen

die reichen Erzmassen, die 500 kg und mehr Zinnerz geliefert haben. Das Zinnerz befindet sich nur in räumlich eng begrenzten Teilen der Gänge; die über Tage und nahe der Oberfläche oft sehr reiche Zinnerzführung der Gänge pflegt nach der Tiefe nicht auszuhalten. Aber die bisherigen Untersuchungen lassen in Anbetracht des gewaltigen Zinnvorkommens ein endgültiges Urteil über die Zinnführung der Gänge nach der Tiefe noch nicht zu. Es kann vielmehr damit gerechnet werden, daß an einigen Stellen die Erzführung der Gänge auch in größere Tiefen hinabgeht und Bergbaubetriebe, denen eine längere Lebensdauer beschieden ist, entstehen werden. Dazu bedarf es aber noch gründlicher Aufschlußarbeiten. Die bis jetzt bekannten besten Zinnfundstellen liegen bei Otjimbojo und Neineis. In Neineis hofft man in diesem Jahre für 150000 M Zinnerz zum Versand zu bringen, und für die nächsten Jahre wird mit einer Förderung von 3—400000 M jährlich gerechnet. Der Abbau des dortigen Alluvialzinns wird fünf bis sechs Jahre, vielleicht auch noch länger anhalten. Außerdem sind viele der erzreichen zutage tretenden Gangpartien mit Gewinn abzubauen. Vorteilhaft ist, daß die reichen Zinnvorkommen in der Nähe von grundwasserreichen Revieren liegen.

Über Wolfram- und Bleiglanzfunde in Deutsch-Südwestafrika wird in der „Deutsch-Südwestafrikanischen Zeitung" folgendes berichtet: „Wolfram- und Bleiglanz sind neuerdings wiederum an verschiedenen Stellen unseres Schutzgebietes festgestellt worden. Interessierte Kreise sind bereits dabei, Gesellschaften zu bilden, die den Abbau der Mineralien übernehmen sollen. Die Wolframmine liegt am Nakais-Revier in der Nähe von Klein-Karas, wo bereits vier Erzgänge festgestellt worden sind. Der Platz ist bisher von den Prospektoren übersehen worden, weil man annahm, daß nur Magneteisenstein vorhanden sei. Nur durch einen Zufall erkannte man den wirklichen Wert der Mineralien. Eine kleine Gesteinsprobe fand ihren Weg nach Keetmanshop und wurde hier als Wolfram festgestellt. Jetzt sind bereits Schächte gegraben und ein Pochwerk wird errichtet. Unternehmerinnen sind die „Territories", die auch an den Bleiglanzvorkommen bei Aiais interessiert sind. Die African Export Company in Hamburg beteiligt sich an dem Unternehmen und will eine Gesellschaft mit einem Kapital von 200000 M gründen."

Erzlager in Kamerun. Die geologische Erforschung Kameruns ist zwar noch nicht weit vorgeschritten, die bisherigen Untersuchungen haben aber wenig Hoffnung auf das Vorkommen von Mineralien in abbauwürdiger Menge ergeben. Um so mehr Aufmerksamkeit verdient die in der Maisitzung der Handelskammer für Südkamerun, an welcher auch der neue Gouverneur Ebermaier teilnahm, von Mitgliedern dieser Körperschaft aufgestellte Behauptung, daß in Südkamerun, dem alten deutschen Gebiet, große Erzlager vorhanden sind. Gouverneur Ebermaier erklärte, er halte es für zweckmäßig, in den Etat des Schutzgebietes Mittel einzustellen für Arbeiten, welche der systematischen Erkundung und der wirtschaftlichen Hebung der unterirdischen Bodenschätze Kameruns dienen sollen. Die bisherige Erforschung habe sich auf wissenschaftliche Feststellungen über den geologischen Aufbau des Landes beschränkt, er sei aber auch der Ansicht, daß nunmehr nach der wirtschaftlichen Seite der Frage von der Regierung mehr geschehen müsse. Sollten die in Südkamerun vermuteten Erzlager und deren Abbauwürdigkeit fachmännisch festgestellt werden, so wäre es ja immerhin möglich, daß sich auch in den von Frankreich erworbenen Gebieten Mineralien finden. Diese zwar nicht sehr wahrscheinliche Möglichkeit würde aber nur in den nicht von den Sümpfen ausgefüllten westlichen Grenzbezirken Neukameruns in Frage kommen.

Neugründungen.

Neues amerikanisches Unternehmen in Australien. Eine große englisch-amerikanische Firma hat am Ufer des Brisbane in Queensland große Ländereien angekauft, um mit einem Kostenaufwand von 350000 Pfd. Sterl. „die größte Fabrik der Welt für Fleischverwertung" zu errichten. Man rechnet mit einer täglichen Schlachtung von 600 Rindern und 5000 Schafen.

Petroleum.

Das Interregnum in der österreichischen Petroleumindustrie. Nach Auflösung des Kartells der österreichisch-ungarischen Petroleumraffinerien haben die maßgebenden österreichischen Fabriken Vereinbarungen getroffen, die jeweilig für einen Monat erneuert werden und die Festsetzung der Preise und eine Liberierung des für den Verkauf freizugebenden Petroleums bezwecken. In Ungarn ist ein vertragsloser Zustand eingetreten und infolgedessen hat sich ein starker Konkurrenzkampf entwickelt. Seit einiger Zeit erscheinen nun die ungarischen Raffinerien mit Offerten in Österreich, die niedriger sind als die Preise der österreichischen Fabriken. Dieser Umstand hatte auch einzelne österreichische Fabriken veranlaßt, Untergebote zu machen. Diese haben aber der „Neuen Fr. Presse" zufolge mittlerweile vollkommen aufgehört, weil die österreichischen Firmen verlustbringende Angebote nicht mehr machen wollen. Die österreichischen Raffinerien haben sich vielmehr dahin geeinigt, in gewissen Zeiträumen zusammenzukommen und sich gegenseitig Mitteilungen zu machen, ob und welche Offerten seitens ungarischer Raffinerien in das österreichische Absatzgebiet gemacht werden. B. T.

Schiffahrt und Schiffahrtswege.

Der erste russische Handelshafen auf der Insel Sachalin. Die Einrichtung eines Handelshafens auf Sachalin, der eine Ausnutzung der großen Naturreichtümer der Insel ermöglichen soll, wurde kürzlich in einer Sonderberatung beim russischen Handelsministerium eingehend erörtert. Der Plan fand grundsätzlich allgemeine Gutheißung. Das Bergbaudepartement ist beauftragt worden, die Bedingungen für einen Wettbewerb zum Hafenbau auszuarbeiten, um diese dem Ministerrat zum weiteren Befinden vorzulegen.

Verbände.

Gründung eines neuen Kupferrohrverbandes. Nach langwierigen Verhandlungen ist am 30. Juli in Düsseldorf von den Kupferrohr herstellenden Werken Deutschlands ein neuer Verband gegründet worden, der nahezu sämtliche Werke umfaßt. Seit etwa $2^1/_2$ Jahren war eine feste Verbandsform in der Kupferrohr-Industrie nicht zustande gekommen und die Preise lagen seitdem etwa auf der Höhe der Selbstkosten.

Kreditorenverband der pfälzischen Schuhindustriellen. Ein Kreditorenverband der Schuhbranche von Pirmasens und Umgebung, dem die bedeutendsten Fabrikanten von Schuhen, Leder und Maschinen sowie die Schuhgrossisten und Lederhändler beitraten, wurde in Pirmasens unter Beteiligung einer Großbank gegründet.

Zollwesen.

Der internationale Zollkongreß, für den der französische Ministerrat vom 27. Juli alle ausländischen Regierungen einzuladen beschloß, wird im Mai nächsten Jahres in Paris zusammentreten, und es steht eine Beteiligung aller oder doch nahezu aller zivilisierten Staaten zu erwarten. Es soll beraten werden:

1. Über die Schaffung eines internationalen Büros für Zollstatistik,
2. Über eine Reglementierung der Handlungsreisenden und ihrer Warenmuster,
3. Über die Zollbefreiung bedingsweise eingeführter Waren,
4. Über die Beilegung von Zollstreitigkeiten in allen Ländern durch eine unparteiische Kommission,
5. Über den Abschluß eines internationalen Abkommens, das darauf abzielt, eine einheitliche Definition für die Begriffe Brutto- und Nettogewichte in bezug auf zollamtliche Anwendung aufzustellen. B. T.

Zuckerkonvention.

England und die Zuckerkonvention. England wird am 1. September seinen Rücktritt von der Brüsseler Zuckerkonvention notifizieren, es scheidet damit in einem Jahre, am 1. September 1913, aus der Konvention. Diese Erklärung kommt überraschend, weil man in den letzten Monaten von Beratungen und Beschlüssen der englischen Regierung über diese Frage nichts mehr gehört hatte. Aber sie kommt durchaus nicht unerwartet. Schon im März d. J., als nach langwierigen Verhandlungen die Konvention auf weitere fünf Jahre, von 1913 bis 1918, verlängert wurde,

fehlte England unter den Unterzeichnern. Die englische Regierung hatte sich an den Verhandlungen nicht beteiligt. Sie behielt sich ihre Entscheidung bis zum 1. September vor, machte sie aber schon damals abhängig von dem Zugeständnis, von Jahr zu Jahr die Kündigung aussprechen zu dürfen. Das wurde ihr nicht gewährt; so war mit dem Rücktritt Englands schon damals mit größter Wahrscheinlichkeit zu rechnen. Das tritt nun ein. Aber — und dies ist das Entscheidende für die anderen Länder, insbesondere auch für Deutschland — der Rücktritt Englands erfolgte in einem Zeitpunkte, in dem er die Konvention selbst nicht mehr gefährdet. Für die nächste Zeit jedenfalls wird dieser Rücktritt praktische Folgen nicht haben. F. Z.

Stückzinsen bei Dividendenpapieren.[1])

Wenn Herr Ecknah im vorigen Heft d. Z. f. H. u. H. schreibt, daß durch die bisher übliche Berechnung von 4 % Stückzinsen bei Dividendenpapieren bei uns der Reportsatz, im Gegensatz zum Ausland, sich um 33⅓ cts. pro Monat billiger stellt, so ist dies dem Buchstaben nach richtig. Daß aber der Haussier, wenn er am Schlusse des nächsten Monats die hineingegebenen Stücke wieder zurücknimmt, diesen scheinbaren Vorteil wieder einbüßt, indem er für einen Monat mehr Stückzinsen zu zahlen hat, übersieht Herr E. Betrachten wir dies an einem Beispiel:

Der Haussier X. hat sich Anfangs April per Ultimo April 15000 M Deutsche Bank-Aktien zum Kurse von 252 % gekauft, in der Hoffnung, sie noch vor Ende des Monats mit Nutzen wieder verkaufen zu können. Da dies nicht möglich ist, entschließt er sich, das Engagement zu prolongieren, d. h. er sucht sich einen Gegenkontrahenten Y., der ihm die Stücke am Ultimo April zum Liquidationskurse abnimmt und sie ihm am Ultimo Mai, zuzüglich 1 Monat Geldzinsen, auf das am Ultimo April verauslagte Geld zurückliefert.

Bei einem Geldsatz von 5 % und einem Kurs von 252 % würde sich der Reportsatz wie folgt stellen: Für je 100 M nom. hat Y. zu zahlen zum Kurse von 252 % zuzüglich vier Monat Stückzinsen auf 100 M bis Ultimo April: 253.33 M. Er hat also auf diese 253.33 M zu beanspruchen 5 % Zinsen = 12.67 M pro Jahr, mithin pro Monat 1.056 M. Er erhält aber schon durch die Stückzinsen 4 % pro Jahr vom Nominale = 4 M pro Jahr, mithin pro Monat 0,333 M, hat also noch zu fordern per Saldo 8,67 M pro Jahr, mithin pro Monat 0.723 M. Der Reportsatz beträgt also 72 cts., d. h. X. liefert am Ultimo April die Stücke an Y. zum Kurse von 252 % und muß sie dagegen am Ultimo Mai von Y. zum Kurse von 252 % + 72 cts. = 252,72 % zurücknehmen. Es liefert also X. am Ultimo April an Y.:

M 15000 Deutsche Bank-Aktien à 252 % = M 37800
+ 4 Monat Stückzinsen auf nom. M 15000 = „ 200
gegen Y.'s Zahlung von M 38000

und Y. liefert am Ultimo Mai an X. zurück:

M 15000 Deutsche Bank-Aktien à 252,72 % = M 37908
+ 5 Monat Stückzinsen auf nom. M 15000 = „ 250
gegen X.'s Zahlung von M 38158.

X. zahlt also für die Überlassung von 38000 M Geld (gegen Hereingabe von 15000 Deutsche Bank-Aktien) für 1 Monat 158 M Zinsen, was für das Jahr 12×158 = 1896 M Zinsen oder 5 % von 38000 M (genau 1900 M) bedeuten würde. Er hat also durch die bei der Rücklieferung ihm mehr in Ansatz gebrachten 1 Monat Stückzinsen die ihm im Reportsatz vergüteten 33⅓ cts. wieder zurückerstatten müssen. Der Vorteil war also nur ein scheinbarer.

Nach der vom Berliner Börsenvorstand vorgeschlagenen und vom Börsenausschuß gutgeheißenen Abschaffung der Stückzinsenberechnung würde sich der Reportsatz folgendermaßen stellen:

Für je 100 M nom. hätte Y. zu zahlen 252 M, und für diese 252 M beansprucht er 5 % oder 12.60 M pro Jahr, mithin für 1 Monat 1.05 M. Der Reportsatz würde sich also (um 33 cts.) auf 1,05 % erhöhen. Es würde also zahlen: Y. an X. am Ultimo April den Gegenwert von

M 15000 Deutsche Bank-Aktien à 252 % = M 37800.—

X. an Y. am Ultimo Mai den Gegenwert von

M 15000 Deutsche Bank-Aktien à 253.05 % = M 37957.50

X. zahlt also für die Überlassung von 37800 M Geld (gegen Hereingabe von 15000 Deutsche Bank-Aktien) für 1 Monat 157.50 M, für das Jahr also 12×127.50 = 1890 M oder genau 5 % Zinsen. Am Endresultat ändert sich also durch die vorgeschlagene Neuerung nichts.

Herr E. schreibt weiter: „Es ist eine alte Erfahrung, daß der weitaus größte Teil der Prolongationsspesen für den Haussier verloren geht. Zwar pflegt innerhalb der Tage der Prolongation der Unterschied zwischen dem Kurs per alten und dem per neuen Monat im Handel klar und deutlich hervorzutreten; ist man jedoch im neuen Monat, dann hat bei der Bewertung des Kurses die Erwägung, ob und eventuell wieviel Reportspesen den Kurs zu erhöhen haben, meistens aufgehört, und andere Gründe bestimmen den Preis des Papieres." — Darauf möchte ich erwidern: Der Unterschied zwischen dem Kurs per alten und dem per neuen Monat kann wohl nur so lange hervortreten, wie diese beiden Kurse nebeneinander notiert werden; vom Tage nach dem Liquidationstage, d. h. also von dem Augenblicke an, wo nur noch per Ultimo des neuen Monats Geschäfte getätigt werden können, fehlt doch der vergleichende Maßstab; denn man kann mit Fug und Recht doch nur Kursnotizen desselben Tages, und selbst das, z. B. in Zeiten einer politischen oder wirtschaftlichen Krisis usw., häufig nicht einmal, miteinander vergleichen. Wenn man auf Grund der Prolongationskosten rechnerisch feststellen will, daß der Kurs per Ultimo des neuen Monats sich nicht entsprechend erhöht hat, so kann man mit demselben Rechte sagen, Politik, Geldmarkt, mangelnde Nachfrage, großes Stückeangebot usw. hätten die Erhöhung ganz oder teilweise wieder aufgezehrt, so daß also der Kurs, vom rechnerischen Standpunkt betrachtet, den Prolongationsspesen nicht Rechnung zu tragen scheint, während dies vielleicht tatsächlich der Fall sein würde, wenn nicht eine Reihe ungünstiger Umstände diese Kurserhöhung wieder absorbiert hätte.

Herr E. polemisiert weiter dagegen, daß wir „so oft unser Augenmerk auf die Usancen der Westbörsen richten." Ich gehöre gewiß nicht zu denen, die alle Einrichtungen des Auslandes nach Deutschland übertragen sehen möchten, wohl aber halte ich es für Pflicht jedes fortschrittlich gesinnten, strebsamen Menschen, das Gute, wo er es auch findet, sich zu eigen zu machen. Ob es als ideal zu empfinden ist, wenn die aus der Berechnung von 4 % Stückzinsen resultierenden 33⅓ cts. in gleicher Weise bei Lombarden (Kurs 20 %) und bei Hansa (Kurs 300 %) in Ansatz gebracht werden, wage ich zu bezweifeln.

Im übrigen kann und wird die Börse auch nach Fortfall der Stückzinsenberechnung den Unterschied zwischen dem Kurs per alten und dem per neuen Monat ebenso klar und deutlich (natürlich um 33⅓ cts. höher) hervortreten lassen, wie heute, und die Entwicklung des Kurses im neuen Monat wird sich, ob nun wie bisher 4 % oder, wie Herr E. vorschlägt, 5 %, oder gar keine Stückzinsen in Ansatz kommen, den neuen Verhältnissen schon anzupassen wissen. Werden z. B. doch auch heute schon Türkenlose franko Stückzinsen gehandelt, und gehen beispielsweise Lombarden auch jetzt schon im Laufe des Jahres sukzessive im Kurse zurück, um zu verhindern, daß jemand unter Ausnutzung unserer heutigen Stückzinsenberechnung sich durch mehrfache Prolongation dauernd eine Rente von 20—25 % auf sein Anlagekapital verschafft.

Ich meine, die bisherige Berechnung hat unter den (gegen den Ursprung der Stückzinsenberechnung) ganz veränderten Verhältnissen ihre Berechtigung verloren, ist infolge der Berechnung der Zinsen vom Nominale (ohne Rücksicht darauf, ob der Kurs 20 % oder 600 % beträgt) willkürlich, bedeutet für die mit der Anfertigung der Berechnungen beschäftigten Beamten einen Zeitverlust und eine Arbeitser-

[1]) Ich habe im vorigen Heft Herrn Ecknah, der, wie manche Praktiker, Beibehaltung der Stückzinsenberechnung wünscht, das Wort gegeben, ohne mich mit dessen Ansichten und Vorschlägen zu identifizieren; im Gegenteil, ich bin seit Jahren für Abschaffung der Stückzinsenberechnung eingetreten. Darin stimme ich jedoch, im Gegensatz zu Herrn Döring, mit Herrn Ecknah überein, daß, besonders in der ersten Zeit, der Effektenverkäufer oft insofern im Nachteil sein wird, als beim Kassahandel der Käufer bei seinem Limit nicht an die ihm ersparten Stückzinsen denkt. Obst.

schwerung und ist endlich auch eine Unbequemlichkeit für den Arbitrageur bei seinem Verkehr mit den Westbörsen, während die vorgeschlagene Berechnungsmethode alle diese Mängel beseitigt. R. Döring, Berlin.

Äußerung zu dem Artikel: Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken.

In der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis" findet sich in Heft 2 vom Mai 1912 ein von O. Stillich verfaßter Aufsatz über die Ursachen der Kursbewegung der Aktien von Maschinenfabriken, der eine Reihe von unrichtigen Behauptungen enthält. Schon der Begriff der Maschinenfabrik wird in dem bezeichneten Artikel in ganz sonderbarer Weise ausgelegt, so wird z. B. eine Fabrik, die nur Muttern und Schrauben, Nieten und Nägel herstellt, als Maschinenfabrik bezeichnet. Ferner enthält die Übersicht über die Entwicklung des deutschen Maschinenbaues grobe Entstellungen. Es wird z. B. behauptet, daß der Bau von Großgasmotoren in Deutschland schon von 1899 ab einen gewaltigen Aufschwung genommen habe, nachdem in diesem Jahre die Deutzer Gasmotorenfabrik den ersten Hochofengasmotor von 1000 PS an die Friedenshütte geliefert hatte. Demgegenüber ist festzustellen, daß eine Reihe von Jahren verging, bis die Großgasmotoren in ihrer Konstruktion derart ausgebildet waren, daß sie den Anforderungen des dauernden Betriebes genügten. Infolgedessen wurden seitens der Eisenindustrie erhebliche Bestellungen auf Großgasmaschinen erst lange nach 1899 herausgegeben. Die gesamte Fachwelt weiß außerdem, daß die Konstruktion der Großgasmaschinen vorzugsweise von der Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg entwickelt worden ist und daß diese Fabrik auch die meisten Großgasmotoren gebaut hat. Dem Verfasser des Aufsatzes ist ferner das Unglück passiert, daß er die Rohölmotoren mit den Sauggasmotoren zusammenwirft. Noch viel unrichtiger sind die Angaben über den Bau von Dampfturbinen. Zunächst wird behauptet, daß Professor Riedler für die Einführung der Dampfturbine maßgebend gewesen sei, während jedermann weiß, daß die Riedlersche Konstruktion der Dampfturbine sehr rasch verlassen worden ist. Sodann überrascht der Verfasser mit der Mitteilung, daß die größte Dampfturbinenfabrik in Deutschland der Firma Voith in Heidenheim gehöre. Diese Firma hat aber bekanntlich mit dem Dampfturbinenbau nicht das Geringste zu tun, sie ist dagegen die hervorragendste deutsche Fabrik für Wasserturbinen. Auch scheint der Verfasser nicht zu wissen, daß außer den von ihm genannten Maffei-Schwartzkopff-Werken noch eine ganze Reihe von großen deutschen Fabriken sich mit dem Bau von Dampfturbinen in hervorragender Weise beschäftigt, so z. B. die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft, die Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg, die Bergmann-Elektrizitätswerke und die Firma Brown-Boveri. Sehr bezeichnend endlich ist für den Verfasser eine von ihm mitgeteilte Tabelle über die Entwicklung des Dampfturbinenbaues in Preußen, deren Ziffern er offenbar ganz falsch verstanden hat. Nach seiner Darstellung würde die Zahl der in Preußen in Betrieb stehenden Dampfturbinen von 1907 auf 1908 um 40 Stück mit einer Leistung von 68000 PS abgenommen haben. Im Jahre 1910 ferner wären in Preußen 71 Dampfturbinen mit einer Gesamtleistung von 104524 PS vorhanden gewesen. Mit ziemlicher Sicherheit kann angenommen werden, daß allein die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft alljährlich in Deutschland dieselbe Zahl von Dampfturbinen zur Aufstellung bringt. Daß der Verfasser aus den vielen Unrichtigkeiten seines Aufsatzes ebenso falsche Schlüsse zieht, kann nicht wundernehmen.

Prof. Kollmann, Dresden.

Entgegnung.

Die im Vorhergehenden gemachten Bemerkungen sind in sämtlichen Punkten abwegig und zwar aus folgenden Gründen:

1. Bekanntlich ist der Begriff Maschine kontrovers und daher auch der Begriff der Maschinenfabrik. Ob ich eine Muttern- und Schraubenfabrik, die auch im Saling unter Maschinenfabriken aufgeführt ist, als solche bezeichne, ist eine Frage der Definition. Kollmann macht sich diese Mühe, eine solche aufzustellen, nicht erst, sondern bezeichnet meine Einreihung einfach als Auslegung in sonderbarer Weise, ohne zu sehen, daß sie davon abhängt, was man unter Maschinenfabrik begreift.

2. Bezüglich der Entwicklung der Großgasmotoren-Industrie ist Kollmann, der mir hier „grobe Entstellung" vorwirft, nicht genügend orientiert. Bekanntlich hat Augsburg-Nürnberg erst lange Versuche gemacht, ebenso Deutz (seit 1895). Das habe ich nicht erwähnt, weil es für den vorliegenden Zweck gleichgültig ist. Von 1899 setzt dann der gewaltige Aufschwung ein. Kollmann aber glaubt fälschlicherweise, daß erst nach dieser Zeit die Großgasmotoren so ausgebildet wurden, daß sie den dauernden Betriebsanforderungen genügten, während es in Wirklichkeit vor 1899 war. Daß Augsburg-Nürnberg viel Großgasmaschinen gebaut hat, ist zwar richtig, aber für die vorliegende Untersuchung, die in originaler Weise den Einfluß gewisser Faktoren auf die Kursbewegung analysiert, ganz gleichgültig, denn die Aktien der MAN notieren nicht an der Berliner Börse.

3. In welcher Weise ich Rohölmotoren und Sauggasmotoren zusammenwerfe, geht am besten aus folgendem Zitat hervor. Seite 39 meiner Studie heißt es wörtlich: In kurzer Zeit drangen die verschiedenen Arten der Gasmotoren, z. B. Preßgasmotoren (Rohöl), ferner Sauggasmotoren (nun folgt Erklärung) in die chemische Industrie, die Textilindustrie usw. ein.

4. Dann schreibt Kollmann: „Zunächst wird behauptet, daß Prof. Riedler für die Einführung der Dampfturbine maßgebend gewesen sei, während jedermann weiß, daß die Riedlersche Konstruktion der Dampfturbinen sehr rasch verlassen worden ist." Aber was habe ich in Wirklichkeit behauptet? Seite 40 heißt es: „Außer den Gas- und Rohölmotoren tritt den Dampfmaschinen in neuerer Zeit vor allem die Turbine entgegen, von Riedler an die Spitze einer neuen Periode der technischen Entwicklung gestellt." Auch hier liegt, wie aus dem Vergleich beider Behauptungen hervorgeht, das Mißverständnis nicht auf meiner Seite.

5. Die Verdächtigung, ich scheine nicht zu wissen, daß es noch eine Anzahl von Turbinenfabriken außer den von mir genannten gibt, ist Unsinn. Selbstverständlich führe ich, dem Zweck meiner Arbeit entsprechend, nur die auf, deren Aktien an der Berliner Börse notieren. Dazu aber gehört nicht Augsburg-Nürnberg. Das scheint Kollmann, um in der Art seiner Entgegnung zu sprechen, nicht bekannt zu sein. Er übersieht auch, daß die im Besitze von Elektrizitätsgesellschaften (A. E. G., Bergmann usw.) befindlichen Maschinenfabriken aus einem naheliegenden, in dem Zweck meiner Untersuchung gelegenen Grunde (weil sie nämlich nur Glieder der modernen Industriekombination sind), nicht in die Betrachtung hineingezogen wurden; von einer unbewußten Auslassung kann daher keine Rede sein.

6. Die mitgeteilte Statistik wird nicht von mir, sondern von Kollmann falsch interpretiert. Ich habe den Zahlen überhaupt nichts hinzugefügt in der Annahme, daß sie für sich selbst sprechen. Hätte ich freilich ahnen können, daß sie zu solchem Mißbrauch in der Deutung und zu solchen Unterstellungen Anlaß gaben wie in der Entgegnung Kollmanns, würde ich einige erklärende Worte hinzugefügt haben. Es waren natürlich 1910 nicht 71 Dampfturbinen in Preußen vorhanden — davon steht in meiner Arbeit kein Wort — sondern diese Zahl bezeichnet die neugebauten Dampfturbinen. Sollte er die amtlichen Zahlen im übrigen für falsch halten, dann muß ich ihn an das Kgl. Statistische Landesamt verweisen.

Aus dem Vorhergehenden ist ersichtlich, daß die ganze Entgegnung auf falschen Auffassungen beruht. Ich habe von meinen Ausführungen *auch nicht eine Silbe* zurückzunehmen, geschweige denn von meinen Schlußfolgerungen. Dr. Oscar Stillich.

Bücherbesprechungen.

S. Herzog, Ingenieur, Industrielle und kaufmännische Propaganda. Handbuch für das gesamte Propaganda- und Reklamewesen. gr. 8°. 235 S. Karlsruhe 1912 (Jahreszahl ist aber nicht aufgedruckt). Verlag Friedrich Gutsch.

Carl Liesenberg, Persönliche, geschäftlich-politische Reklame. Lehrbuch der Reklamekunst, deren Wesen, Bedeutung und Konsequenzen. 8°. 288 S. Neustadt a. d. H. 1912. Pfälzische Verlagsanstalt.

F. Sauer, Reklame-Technikum. Die Reklame der Detailgeschäfte. 8°. 87 S. Preis M 3.—. brosch. Westend-Charlottenburg (ohne Jahreszahl). Reklame-Buchverlag.

Hans Weidenmüller, Werbeschulung für Kaufmann und Kundenwerber. kl. 8°. 45 S. Preis M 1.—. Werdau (ohne Jahreszahl) 1912. Oskar Meister.

Zur allgemeinen Charakterisierung der 4 Bücher: das erste ein Handbuch, das zweite ein Lehrbuch, das dritte eine Zusammenstellung einzelner Gesichtspunkte für die Reklame eines Geschäftszweiges, das vierte eine Werbeschrift für die Förderung der Werbekunst.

Das Buch Herzogs ist eine der beachtenswertesten Leistungen auf dem Gebiete des Reklamewesens. Allerdings fehlt — wie der deutschsprachigen Reklameliteratur überhaupt — so auch diesem Werke die wissenschaftliche Durchdringung. Die Zurückführung der Erscheinungen auf ihre letzten Ursachen ist nicht einmal versucht. Es handelt sich bei dem Buche eben vorwiegend um die Zusammenstellung und Darstellung rein technischer Dinge für den Reklamedienst.

Die spezifischen Bedürfnisse der Industrie sind vorzugsweise berücksichtigt. Als besonders gelungen erscheint mir das Kapitel „Photographien und Autotypien", dessen Ausführungen eine große Zahl von Reproduktionen veranschaulicht.

Auch sonst ist in der Illustration nicht gespart.

Bedauerlich ist, daß der Verlag versäumt hat, dem Buche einen geschmackvollen Einband zu geben. Bei Büchern, die Reklame lehren wollen, fällt das besonders auf.

Ein eigenartiges Buch ist das Liesenbergs. Er versucht die Reklame in ihrem Wesen zu erforschen, was seiner Absicht, ein Lehrbuch zu geben, entspricht.

„Der Verfasser produziert gedanklich dieses Buch, nachdem er vorher vielerseits und vielerorts theoretisch und praktisch geistig konsumiert hat. Die Mischung und der Ausdruck dieser geistigen Konsumtion ergibt dieses Produkt."

Es ist zu bedauern, daß der Verfasser das Beste, was bisher für sein Buch produziert worden ist, nicht konsumiert hat: ich meine die amerikanischen Arbeiten, die die Reklame von ihrer psychologischen Grundlage aus erfassen, vor allem die bekannten Publikationen von Walter Dill Scott über die Theorie und die Psychologie der Reklame.

So ist es ein allgemeiner Brei. Von den Seiten 1—16 (1. Teil des 1. Kapitels) soll dabei abgesehen sein.

Über das Buch Sauers erübrigt es sich, weiteres zu sagen: es unterscheidet sich zu wenig von dem, was landläufig über die Reklame geschrieben wird.

Hans Weidenmüller ist als Vorkämpfer der Werbekunst bekannt. Sein ebenfalls 1912 erschienenes Buch „Erfolgreiche Kundenwerbung", das Aufsätze und Arbeitsstücke aus seiner Werkstatt (Leipzig) enthält, ist eins der wenigen Reklamebücher von Wert.

In der hier vorliegenden Broschüre fordert er „allgemeine Werbeschulung für den Kaufmann". „An der Lösung dieser umfassenden Aufgabe wird von der Handelshochschule bis zur gewerblichen Fortbildungsschule an so vielen Stellen gleichzeitig gearbeitet werden müssen, daß man dafür unmöglich einen einzigen allgemeingültigen Stoff- und Lehrplan aufstellen kann". — „Den breitesten Raum und die sorgsamste Pflege muß die Werbekunde natürlich auf unseren Handelsschulen und Handelshochschulen finden —". Der Verfasser geht soweit, besondere Forschungs- und Lehrstätten für Werbewesen zu verlangen, Werbehochschulen, deren Lehrkörper sich aus erfahrenen Werbelehrern, Vertretern der Seelenlehre, der Volkswirtschaft, der Kunst- und Kunstgewerbekunde, der Sprachkunst, der Rechtswissenschaft zusammensetzen soll. — Damit schießt der Verfasser sicher übers Ziel; nicht mit der Forderung der wissenschaftlichen und hochschulmäßigen Behandlung, sondern mit der einer besonderen Hochschule. Sollte das nicht eine (wenn auch besondere) Aufgabe der Handelshochschule sein? Nicklisch.

B. Penndorf, Dozent an der Handelshochschule Leipzig, Die Berufsbildung und Weiterbildung des Kaufmanns. kl. 8°. X u. 317 S. Preis M 3.— geb. Stuttgart (ohne Jahreszahl). W. Violet.

C. Spöhrer, Handelsschuldirektor, Der deutsche Korrespondent. Lehr- und Nachschlagebuch für den kaufm. Briefwechsel zum Selbstunterricht und zum Gebrauch an Handels- und Gewerbeschulen. kl. 8°. VIII u. 216 S. u. 19 S. (Anhang). 7. Aufl. Preis M 2.50 geb. Stuttgart (ohne Jahreszahl). W. Violet.

Diese beiden Bücher bilden zwei Bände der Violetschen Globusbücherei.

Das erste stellt die Einführung für die ganze Folge von 24 Bänden dar.

Penndorf gibt darin nach einer orientierenden Einleitung über die Ausbildung des Kaufmanns einen Überblick über die Bedeutung der verschiedenen Unterrichtsfächer für die Weiterbildung des Kaufmanns. Wo es angeht, wird auch gleich eine kürzere oder längere Einführung in das einzelne Unterrichtsfach gegeben.

Die Gliederung der Handelswissenschaften, die der Verfasser dabei gibt, erscheint mir nicht ganz zuverlässig.

Das Ganze sucht, das ergibt sich schon aus den 3 Hauptteilen, den Kaufmann zum „Selbstunterricht" anzuleiten. Aus der Aufzählung der Bücher, die empfohlen werden, vor allem aber aus der Stellung, die das Buch in der „Globus-Bücherei" einnimmt, ergibt sich, daß dabei immer an „Selbstunterricht" aus den Bänden dieser Sammlung gedacht ist.

In den Literaturangaben hätte die Spreu etwas strenger vom Weizen geschieden werden sollen.

Der deutsche Korrespondent von Spöhrer scheint mir ein recht brauchbares Buch für Handelsschulen zu sein.

Eine sichere, sachkundige Hand hat da die Feder geführt.

Die öde Einteilung in

Anfragen — Angebote — Antworten auf Angebote usw.

ist zwar auch in diesem Buche noch nicht aufgegeben; doch sind die Beispiele des einen Abschnitts in anderen Abschnitten öfter weiter geführt. Das sollte künftig in noch größerem Umfange geschehen; am besten würde die so nur in Untertönen mitklingende Einteilung nach den inneren Zusammenhängen zur Haupteinteilung erhoben.

Der Verfasser bemüht sich mit Erfolg, sauberes Deutsch zu schreiben; es wäre gut, wenn auch der „Erhalt des Briefes" und der „Richtigbefund des Kontokorrentauszuges" noch verschwänden.

In dem Anhange ist mir nicht recht klar, weshalb unter den Überschriften die englischen, französischen, italienischen und spanischen Übersetzungen stehen, ohne daß die Briefanfänge usw., die darunter zusammengestellt sind, auch in diesen Sprachen aufgeführt wären. Ist das ein Versprechen für die Zukunft oder hat's nur soweit gereicht? Es wäre besser, diesen Schein zu meiden. Nicklisch.

Literatur-Übersicht.

August 1912.

A. BÜCHER.

Adressbücher — Export-Adreßbuch d. thüring. Industrie. Hrsg. v. Verb. thüring. Industrieller. (XL, VIII, 196 S.) gr. 8°. Weimar, G. Kiepenheuer 1912. Geb. M 3.30.

Angestellten-Versicherung — Anleitung, betr. den Kreis der nach d. Versicherungsgesetze f. Angestellte v. 20. XII. 1911 versicherten Personen. Vom 20. VI. 1912. (12 S.) Lex. 8°. Gr.-Lichterfelde, Verl. der Arbeiter-Versorgung 1912. M —.30.

— *Bernstein, O.,* u. *J. Kupferberg,* Versicherungsgesetz für Angestellte. Vom 20. XII. 1911. Text-Ausg. (XVIII, 430 S.) kl. 8°. B., J. Guttentag 1912. Geb. M 3.50

Arbeitgeber — *Carlson, W.,* Der Arbeitgeber-Schutz-Verband f. d. deutsche Holzgewerbe. (III, VII, 92 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer 1912. M 3.—.

— *Bail,* Das Rechtsverhältnis d. Arbeitgeber u. Arbeitnehmer in Handwerk, Industrie u. Handelsgewerbe nach Reichsrecht. 2. Aufl. (XVIII, 340 S.) gr. 8°. B., A. W. Hayns Erben 1912. M 5.—; geb. M 6.—.

Bilanz — *Baldauf, L.,* Bilanz-Atlas d. hauptsächl. 3 Gesellschaftsformen. Taf. 1: Einzelfirma u. offene Handelsgesellschaft. Taf. 2: G. m. b. H. Taf. 3: Aktienges. m. erl. Bemerkgn. (X S.) 37 × 26 cm. Stuttgart, E. Zepf 1912. Geb. M 4.80.

Buchführung f. Kapitalisten — *Meyer, E. L.*, Vereinfachte Buchf. z. Vermögensverwaltg. f. Kapitalisten. Nebst Rechnungsbuch. 3. Aufl. (109 u. V S. u. 45 Doppels.) gr. 8°. L., Dr. M. Jänecke 1912. Geh. u. geb. M 5.—.

Depositenwesen — *Jacobi, St.*, Versuch e. volkswirtschaftl. Unterscheidg. d. Bankdepositen. (XV, 84 S.) Lex. 8°. St., F. Enke 1912. M 3.60.

Emden — *Krziga, A.*, Emden u. d. Dortmund-Ems-Kanal unter besond. Berücksichtg. ihrer Bedeutg. f. Import u. Export im Niederrheinisch-westf. Industriegebiet. (XI, 178 S. m. 1 Taf. u. 4 K.) Lex. 8°. Jena, G. Fischer 1912. M 7.—.

Geschäftsreisen — *Pilz, H.*, Der reisende Kaufmann. Winke u. Ratschläge f. Geschäftsreisen im In- u. Ausland, sowie üb. d. Verkehr d. Reisenden m. s. Hause u. d. Kundsch. Anh.: Der Verkäufer. (VIII, 176 u. IV, 52 S.) kl. 8°. St., W. Violet 1912. Geb. M 3.—.

Gesellschaft m. b. H. — *Crüger, H.*, Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. (81 S.) 8°. B., Puttkammer & M. 1912. M 1.80.

Getreidezölle — *Henningsen, A.*, Die gleitende Skala für Getreidezölle. Vorwort v. B. Harms. (XIV, 146 S. m. 11 Kurven u. 1 Taf.) Lex. 8°. Jena, G Fischer 1912. M 5.50.

Gewerbliche Anlagen — *Huber, F.*, Wie erlange ich die Konzession f. e. gewerbl. Anlage? Ein Ratgeber für Industrielle u. Gewerbetreibende. (XI, 163 S.) kl. 8°. B., C. Heymann 1912. M 2.—.

Handelsmarine — *Willms, H.*, Die Umwandlung v. Kauffahrteischiffen in Kriegsschiffe. (XV, 134 S.) gr. 8°. Tüb., Mohr 1912. M 5.—; S.-Pr. M 4.—.

Handelsrecht — *Schwarz, O. G.*, Handelsrecht, Wechsel- u. Seerecht, Scheckrecht, Grundriß f. junge Juristen. (VIII, 212 S.) gr. 8°. B., Heymann 1912. M 5.—; geb. M 6.—.

Handelsverträge — *Weber, R.*, System d. deut. Handelsverträge. (XII, 464 S.) gr. 8°. L., A. Deichert Nf. 1912. M 12. —.

Kaffeemarkt — *Oberparleiter, D. E. A.*, Der Londoner Kaffeemarkt. (10 S.) W., Verl. d. Export-Akad. 1912. M —.20.

Kartelle — *Kestner, F.*, Der Organisationszwang. Eine Untersuchg. üb. d. Kämpfe zwischen Kartelle u. Außenseitern. (XII, 395 S.) gr. 8°. B., C. Heymann 1912. M 10.—.

— *Rothschild, E.*, Kartelle, Gewerkschaften und Genossenschaften nach ihrem inneren Zusammenhang i. Wirtschaftsleben. Versuch e. theoret. Grundlegg. d. Koalitionsbewegg. (VII, 143 S.) gr. 8°. B., Springer 1912. M 4.80.

Kreditwesen — *Schönitz, H.*, Der kleingewerbl. Kredit in Deutschland in systemat. privat- u. nationalökonom. Darstellg. (XIV, 542 S.) Karlsruhe, G. Braunsche Hofbuchdr. 1912. M 12.—; S.-Pr. M 9.60.

Marokko — *Haessner, M.*, Marokkos Handelsbeziehgn. seit 1905 m. besond. Berücksichtig. v. Deutschland. (224 S.) gr. 8°. B., F. Siemenroth 1912. M 4.50; geb. M 5.60.

Metallindustrie — Spezial-Adreßbuch d. schweiz. Metall- u. Maschinen-Industrie. 1. Ausg. 1912. (277 S.) 8°. Zür., (Limmatstr. 119), Schweizer Spezial-Adreßbücher Verl. v. C. Thomssen. Geb. M 5.—.

Neukamerun — *Ritter, K.*, Neukamerun. Das v. Frankreich an Deutschland im Abkommen v. 4. XI. 1911 abgetr. Gebiet, beschrieben auf Grund d. bish. vorl. Mittlgn. (VIII, 311 u. 2 K.) gr. 8°. Jena, G. Fischer 1912. M 9.—.

Scheckwesen — *Meyer, F.*, Das Weltscheckrecht. Im Auftrage der Ältesten der Kaufmannschaft v. Berlin verfaßt. 1. Bd.: Die gelt. in vergleich. Darstellg. (In 2 Lfgn.) 1. Lfg. (S. 1—224.) Lex. 8°. B., F. Vahlen 1912. M 7.—.
— Dasselbe 2. Bd.: Der Entwurf e. einheitl. Scheckgesetzes nebst Begründg. (In 2 Lfgn.) 1. Lfg. (S. 1—160.) Lex. 8°. Ebd. 1912. M 5.—.

Schickler, Gebr. — *Lenz, F.*, u. *O. Unholtz*, Die Geschichte des Bankhauses Gebr. Schickler. (XXIV, 355 u. 94 S. m. Abb.) Lex. 8°. B., G. Reimer 1912. Geb. M 25.—.

Zigarettenindustrie — *Sternthal, F.*, Die Heimarbeit in d. Dresdner Zigarettenindustrie. (VI, 58 S.) Münch., Duncker & H. 1912. M 1.80.

Zivilprozess, bulgarischer — Zivilprozeßgesetze, bulgarische, samt Novellen. Übers. v. S. J. Feuerstein. Hrsg. v. O. C. Recht u. A. Herz. Sofia, Buchdr. S. v. Sofia. (Nur direkt.)

B. ZEITSCHRIFTEN.

Bankwesen. *Philippi, W.*, Das aktuelle Problem des deutschen Bankwesens. Staatsbürger 1912. 13/14.

Börsensteuer u. Reichsgericht. II. Von *W. Berghann.* Plutus IX. 30.

Bücherrevision — *Sender, K.*, Die Praxis d. Bücherprüfg. in England. (32 S.) gr. 8°. Zür., Verl. d. schweiz. kfm. Ver. 1912.

Buchführung. Vereinfachungen in d. Buchführg. industrieller Unternehmungen. Welt d. Kfm. VIII. 7.

Einkaufsdispositionen in einem Detailgeschäft. Von *S. Berliner.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VI. 11.

Grosseinkaufsgenossenschaften. Von *H. Kaufmann.* Staatsbürger 1912. 13/14.

Inventarisierung — *Lewin, C. M.*, Die Inventarisierg. v. Industrie- u. Gewerbebetrieben. (48 S.) B. (W. 62), Carl M. Lewin 1912. M 2.50.

Inventuraufnahme — *Romm, B.*, Die Organisation d. Inventuraufnahme. Organisation XIV. 14.

Lackfabrik. Organisation, Buchführg. u. Kalkulation e. L. Von *W. Otto.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VI. 11.

Ratenbriefgeschäfte — *Gora, W.*, Die Verbuchg. d. Ratenbriefgeschäfte. Ztschr. f. Buchhltg. XXI. 7.

Revisionen — *Klein, A.*, Über die Wahrscheinlichkeit der Entdeckg. v. Fehlern bei R. Ztsch. f. hdw. Forschg. VI. 11.

Sparkassen — *Beigel, R.*, Bilanzwert der Effektenbestände bei den Sparkassen. Bank 1912. 8.

— Wollen die Sparkassen Banken werden? Der Giroverband d. Sparkassen u. d. Postscheckkonto. Von *Kühne.* Bank-Archiv XI. 21.

Vermögen — *Littmann, A.*, Die Verwaltung fremden Vermögens. Bank-Archiv XI. 21.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

British East Africa. Handbook of 1912. Crown 8 vo. Verlag: Sifton, Praed. 4 sh. 6 d. netto.

Cross, J. Ashton. Limited liability companies, the law and practice, with the cases and precedents. Royal. 640 S. Verlag: Simpkin. 10 sh. 6 d. netto.

Foster, W. The English factories in India, 1737—1641. 8 vo. Verlag: (Clarendon Press) Frowde. 12 sh. 6 d. netto.

Hauer, D. J. The Economics of contracting. 8 vo. Verlag: Spon. 12 sh. netto.

Head, F. D. The Transfer of stocks, shares and other marketable securities: a manual of the law and practice. 8 vo. 220 S. Verlag: Pitman. 5 sh. netto.

Jackson, Rt. Hon. Frederic Huth und andere. Lectures on British commerce, including finance, insurance business and industry. 8 vo. 295 S. Verlag: Pitman. 7 sh. 6 d. netto.

King, Joseph und *Raffety, F. W.* Our electoral system: the demand for reform. Crown 8 vo. 164 S. Verlag: T. Murby. 1 sh. netto.

Lewis, Arthur D. Syndicalism and the general strike: an explanation. 8 vo. 320 S. Verlag: Unwin. 7 sh. 6 d. netto.

Murdoch, Gladys. Cotton is king. Crown 8 vo. 320 S. Verlag: Sands. 6 sh.

Pratt, Edwin A. The State railway muddle in Australia. Crown 8 vo. 172 S. Verlag: Murray. 2 sh. 6 d. netto.

Westlake, J. und *Topham, A. F.* A Treatise on private international law. 8 vo. Verlag: Sweet & M. 18 sh.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von mindestens 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE; SÄMTLICH IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, k. k. ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Bankdirektor Dr. GEORG OBST, Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 7 LEIPZIG · OKTOBER 1912 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

In Hamburg wurde eine neue Reederei-Gesellschaft gegründet.

Ein internationales Syndikat hat die gesamten südamerikanischen Eisenbahninteressen des Eisenbahnmagnaten Percival Farqukar übernommen.

In Australien wurde ein mächtiges Kupfererzlager entdeckt.

Die Entwicklung des Pfandbriefbestandes der deutschen Hypothekenaktienbanken nach dem Zinsfuſs von Ende 1906 bis Ende 1911 in handelstechnischer und wirtschaftlicher Hinsicht.

Von Wolfram Stahl.

Für den Verfasser war es von Interesse, einmal an einem so beachtenswerten Beispiele wie es die deutschen Hypothekenbanken in ihren alljährlich erscheinenden Geschäftsberichten darbieten, einen zahlenmäßig belegten Nachweis dafür zu liefern, daß eine größere privatwirschaftliche Organisation, die für dauernde Erfüllung bestimmter — wenn auch in ihrer Intensität wechselnder — handels- und betriebstechnischer Leistungen beansprucht wird, mit zunehmender Bedeutung mehr und mehr nach der Ausbildung bestimmter einheitlicher Typen strebt.

Es ist einleuchtend, daß es aus handelstechnischen Gründen — wegen der leichteren Behandlung auf dem Pfandbriefmarkte, der größeren Übersichtlichkeit, der Erziehung des Publikums zu einem soliden Kaufgeschmack und ferner auch der einfacheren internen Behandlung des Pfandbriefbestandes wegen — den Banken erwünscht sein mußte, mit einer möglichst geringen Anzahl von Pfandbrieftypen auszukommen. Die wechselnde Verfassung des Geldmarktes gestattet es nicht, mit einem einzigen Verzinsungstypus allen Wünschen der Pfandbriefkäufer gerecht zu werden. Diese Wünsche sind hauptsächlich deshalb so unbeständig, weil von anderer Seite, von den Banken des Personalkredits, den Geldgebern der Industrie, in Zeiten des Bedarfs höhere Zinsversprechen gewährt werden. Nun könnte man ja allerdings, ohne weder den Geldgeber noch den Geldnehmer stärker zu belasten, als es bei der Einführung eines zweiten Typs neben einem als vorhanden gedachten ersten der Fall ist, den ersten Typus im Kurse entsprechend variieren, um mit ihm allein auszukommen. Nehmen wir an, dieser erste Typ sei der $3^1/_2\,\%$ige gewesen und er sei zu einem Kurse von $98\,\%$ gestanden. Nehmen nun die Zinsansprüche des Publikums wegen der ihm anderwärts dargebotenen besseren Anlagemöglichkeit zu, so muß die Hypothekenbank, wenn sie vorläufig bei ihrem $3^1/_2\,\%$igen Typ verharren will, mit dem Kurse heruntergehen, damit dem Käufer eine größere Effektivverzinsung seines baren Geldaufwandes gewährt wird. Geht beispielsweise der Kurs des Pfandbriefs von $98\,\%$ des Nennwertes auf $95\,\%$ desselben zurück, so steigt die Verzinsung des baren Geldaufwandes des Käufers von $3{,}5714\,\%$ auf $3{,}6842\,\%$.

Die Möglichkeit, mit dem Verkaufskurs die Verzinsung zu variieren, oder, von den Dividendenpapieren her, durch die Variation der Verzinsung den Kurs zu verändern, ist zu bekannt, als daß hier über den Vorgang als solchen ein weiteres Wort verloren werden soll. Was hier interessiert, ist die Tatsache, daß von der Möglichkeit, auf diese Weise mit einem Pfandbrieftyp auszukommen, von keinem der beiden Kontrahenten, nicht von den

Hypothekenbanken und nicht von den Pfandbriefverkäufern praktisch Gebrauch gemacht wird. Das Spiel mit dem Weiterverkauf der $3^1/_2\,\%$igen Pfandbriefe bei steigendem Zinsanspruch des Pfandbriefkäuferpublikums wird nicht weitergetrieben, bis etwa die Parität der Verzinsung mit dem $4\,\%$igen Pfandbrief, dessen Kurs mit dem Nennwert zusammenfällt, erreicht ist, wobei der $3^1/_2\,\%$ige Pfandbrief also auf $87.50\,\%$ zurückgegangen sein müßte. Vielmehr gehen die Hypothekenbanken schon vorher, wie dies zuletzt im Jahre 1906 der Fall war, zum Vertriebe des $4\,\%$igen Pfandbriefes bei über dem Nennwert stehendem Kurse über und sind so in der Lage — außer der damit in der Regel in Verbindung gebrachten Deckung der Geldbeschaffungskosten — ihre effektive Zinsverpflichtung für das Pfandbriefgeld zunächst noch weiter etwas unter $4\,\%$ zu halten. Den Verkauf des $3^1/_2\,\%$igen Typs werden sie dabei allmählich einschlafen lassen. Es ist außerordentlich bezeichnend für die Geschmacksbildung des Käuferpublikums und auch für die handelsökonomische Kasuistik der Geldnehmer, der Hypothekeninstitute, daß man seit 1906 mit dem $4\,\%$igen Pfandbrieftyp, von irregulären Emissionen eines anderen ($4^1/_2\,\%$igen) Typs für Sonderzwecke abgesehen, vollständig ausgekommen ist.

Bei den Hypothekenbanken liegt der Grund, weshalb sie die Kursherabsetzuug zum Zwecke der Zinserhöhung für das bar erhaltene Pfandbriefgeld nicht bis zur völligen Parität mit einem anderen anzustrebenden Normaltyp, hier dem $4\,\%$igen, treiben, in der gesetzlichen Pflicht zur Disagiodeckung. Durch diese Disagiodeckung werden das Kapital, über das die Banken frei verfügen können oder auch größere Teile des Jahresgewinns in Anspruch genommen. Ginge man mit dem Kurse der $3^1/_2\,\%$igen Pfandbriefe bei umfangreichem Verkaufsbetriebe, also der Beschaffung des zuwüchsigen Pfandbriefgeldes durch Vertrieb dieses Typs, bis auf 87.50 herab, so würde das Disagio nicht nur die freien Reserven und den Jahresgewinn aufzehren können, sondern möglicherweise auch noch eine Erhöhung des Aktienkapitals notwendig machen, um das erworbene Pfandbriefgeld auf seinen Nennwert zu ergänzen. Es würde also bei einem solchen Verfahren das sonst direkt werbende Unternehmerkapital zum Teil in die Rolle des sekundären Leihkapitales gedrängt werden, was für die Hypothekenbanken ebenso wie für die Volkswirschaft überhaupt einen recht unerwünschten und in sich widerspruchsvollen Zustand bedeuten würde[1]). Der Grund, welcher die Hypothekenbanken zwingt, bei steigendem Zinsanspruche der Geldgeber des Rentenmarktes rechtzeitig zu einem höher verzinslichen Typus überzugehen, nämlich die Gefahr, zu tief in die Disagiodeckungsverpflichtung zu geraten, begegnet, wie schon angedeutet, beim Publikum einem gleichgerichteten Wunsche nach einem nominell höher verzinslichen Papier. Aber während es sich bei den Banken bei dem Übergang zu dem höher verzinslichen Typus um eine handelstechnisch und geschäftspolitisch begründete Maßnahme handelt, entspringt der Wunsch des weniger von exakten kalkulativen Erwägungen geleiteten Pfandbriefkäuferpublikums rein gefühlsmäßigem Tasten nach dem nominellen Zinsfuße und dem höheren Kurse. Niedrig im Kurse stehende Papiere werden vom großen Publikum weder gern gekauft noch gern festgehalten, selbst wenn sie eine gute Effektivverzinsung aufweisen. Die große Masse würde für einen $3^1/_2\,\%$igen Pfandbrief, der zu 87.50 steht, kein Verständnis haben und die Hypothekenbanken könnten, falls von anderer Seite, was doch in der Zinsfrage genau dasselbe wäre, gleichzeitig $4\,\%$ige Papiere zu pari angeboten würden, erst nach Befriedigung des Bedarfs dieser Seite in zweiter Linie und gewiß erst nach einem größeren Belehrungsaufwand, als beim rechtzeitigen Übergang zum $4\,\%$igen Typ den erwünschten Absatz erreichen. Diese Erkenntnis ist ganz konform mit der Tatsache, daß die große Masse an der Börse immer à la Hausse spielt, wenn die Kurse bereits gestiegen sind. Hier ist eine Ausnützung dieser Tatsache durch die Pfandbriefverkäufer natürlich umso einwandfreier, als das Publikum beim Übergange zu dem ihm erwünschten höher verzinslichen Typ nicht benachteiligt ist.

Nach den bisher gemachten Erfahrungen ist es den Hypothekenbanken in Deutschland für die Durchführung des regulären Beleihungsgeschäftes in der Beleihung des ertragsfähigen Miethauses und auch für die normale Förderung der Bautätigkeit durch Gewährung von Baugeldern möglich, mit zwei Pfandbrieftypen, dem $3^1/_2\,\%$igen und dem $4\,\%$igen, auszukommen und sich den Wandlungen der Geldverhältnisse anzuschmiegen. Das Vielerlei von Pfandbriefzinsfüßen ist bei den Hypothekenbanken in den letzten Jahrzenten mehr und mehr zurückgegangen[1]), von früher her laufende Bestände in anderen Zinsfüßen sind fast ausnahmslos in Abnahme begriffen und der Neuzuwachs des Bestandes ergibt sich, von abnormen Ausnahmen abgesehen, durch die einseitige Verkaufsfrequenz in den beiden Normaltypen. Dabei ist das Bestreben unverkennbar, diese beiden Typen nur möglichst

[1]) Dieser Auffassung von dem Grunde des Typ-Wechsels steht eine andere gegenüber. Die Bayerische Handelsbank gibt in ihren „Veröffentlichungen zur Statistik des Bodenkredits", Heft 1, als Grund an, daß der Übergang von einem Typ zum andern erfolgt, wenn das Disagio nicht mehr von den Schuldnern getragen werden kann. Wie stimmt diese Auffassung für den umgekehrten Übergang vom höher verzinslichen Typ zum niedriger verzinslichen?

[1]) Aus dem Werke von Dr. Felix Hecht, Die deutschen Hypothekenbanken, Bd. I Statistik, Leipzig 1903, Duncker & Humblot, ist für die Zeit von 1863 bis 1899 auf Seite 9 der Pfandbriefumlauf der sämtlichen Institute dargestellt. Es ist daraus zu ersehen, daß die Bestände an $5\,\%$igen und $4^1/_2\,\%$igen Pfandbriefen vom Jahre 1880 ab, wo sie zusammen noch 1,008 Milliarden Mark erreichen, ständig abnehmen und Ende 1899 fast vollständig, bis auf 9,96 Millionen Mark, verschwunden sind. Mit der Abnahme dieser beiden Gattungen beginnt die Einbürgerung des $3^1/_2\,\%$igen Typs, der Ende 1889 bereits 1,041 Milliarden Mark erreicht hat. $3^3/_4\,\%$ige Pfandbriefe erscheinen erstmals 1896 mit 1,656 Millionen Mark, Ende 1899 haben sie erst $4^1/_{40}$ Millionen Mark erreicht.

kurze Zeit nebeneinander gleichzeitig im Verkauf zu führen, vielmehr einseitig zum Vertrieb des 4%igen Typs überzugehen wenn die Zeit dafür gekommen ist und umgekehrt. Das Jahr 1906 stellt eine solche kurze Übergangsperiode zum 4%igen Typus dar. Zwar wurde in diesem Jahre noch vorwiegend der $3^1/_2$%ige Typus verkauft, aber die Stimmung für den 4%igen Typus soweit vorbereitet, daß im Jahre darauf bereits der Zugang an 4%igen Pfandbriefen vorherrschend war seitdem bis zur Gegenwart der Verkauf des $3^1/_2$%igen Typus nicht nur ruht, sondern von den Instituten auch noch die teilweise recht erheblichen Rückflüsse in diesem Typus aufgenommen werden. Das Ende des Jahres 1906 bringt den Hypothekenbanken den relativen Höchstbestand an $3^1/_2$%igen Pfandbriefen. Wenn man also eine Kurve des Verhältnisanteils der $3^1/_2$%igen Pfandbriefe und eine solche des Verhältnisanteils der 4%igen Pfandbriefe an der Summe dieser beiden Typen seit 1905 aufzeichnen würde, so würde die Kurve der $3^1/_2$%igen für Ende 1906 ein Maximum zeigen und von da ab bis heute nach einem Minimum streben, welch letzteres allerdings noch nicht erreicht ist, umgekehrt würde die Kurve des Verhältnisanteils der 4%igen Pfandbriefe Ende 1906 ein Minimum aufweisen und von da ab stetig einem Maximum zustreben, das in dem Augenblick erreicht sein wird, in welchem der Verkauf der $3^1/_2$%igen Pfandbriefe in einem solchen Umfange wieder aufgenommen sein wird, daß der fortlaufende Reinzuwachs an diesen zu dem gleichen Reinzuwachs an 4%igen im gleichen Verhältnis steht, wie die augenblicklichen Bestände.

Nach dem gesagten ist es einleuchtend, warum für unsere Tabellen gerade die Bestände an $3^1/_2$%igen und 4%igen Pfandbriefen zu Ende 1906 und zu Ende 1911, dem jüngsten möglichen Termine, beträglich und in ihrem Verhältnis festgestellt wurden. Es sind dies die beiden die Verhältnisse am meisten charakterisierenden Jahre, die man gegenwärtig aus der jüngsten Zeit herausgreifen kann.

Daß die gegenwärtigen Verhältnisse dahin treiben

Tabelle I.

Umlaufender Betrag und Verhältnisanteil der $3^1/_2$%igen und 4%igen Pfandbriefe am Gesamtbestand dieser beiden Typen für die einzelnen Hypothekenbanken und für die 38 Institute insgesamt am 31. Dezember 1906.

Nr.	Bezeichnung des Instituts	Betrag in M			Verhältnisanteil in %	
		$3^1/_2$%ige	4%ige	zusammen	$3^1/_2$%ige	4%ige
1	Grundkreditbank Königsberg	132 400	4 139 900	4 272 300	3.10	96.90
2	Berliner Hypothekenbank, A.-G., Berlin	5 148 480	136 471 660	141 620 140	3.64	96.36
3	Deutsche Hypothekenbank, A.-G., Berlin	16 655 400	150 276 100	166 931 500	9.98	90.02
4	Preußische Boden-Kredit-Aktien-Bank, Berlin	85 148 975	214 705 500	299 854 475	28.40	71.60
5	Preußische Zentral-Boden-Kredit-A.-G., Berlin	346 362 100	279 349 600	625 711 700	55.36	44.64
6	Preußische Hypotheken-Aktien-Bank Berlin	46 087 840	235 916 980	282 004 820	16.34	83.66
7	Preußische Pfandbriefbank, Berlin	60 688 800	159 242 400	219 931 200	27.60	72.40
8	Schlesische Bodenkredit-Aktien-Bank, Breslau	88 783 500	255 388 700	344 172 200	25.80	74.20
9	Hannoversche Bodenkredit-Bank, Hildesheim	1 098 700	37 071 200	38 169 900	2.88	97.12
10	Frankfurter Hypothekenbank, Frankfurt a. M.	183 672 700	231 422 200	415 094 900	44.25	55.75
11	Frankfurter Hypothekenkr.-Verein, Frankfurt a. M.	27 410 200	238 586 600	265 996 800	10.30	89.70
12	Landwirtschaftliche Kreditbank, Frankfurt a. M.	—	8 153 400	8 153 400	—	100.00
13	Rheinisch-Westfäl. Bodenkredit-Bank, Köln	36 616 700	164 319 200	200 935 900	18.23	81.77
14	Westdeutsche Bodenkreditanstalt, Köln	26 603 200	66 110 500	92 713 700	28.69	71.31
15	Bayerische Handelsbank, München	158 762 300	78 215 300	236 977 600	67.00	33.00
16	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank, München	795 345 200	138 330 600	933 675 800	85.18	14.82
17	Bayerische Vereinsbank, München	278 211 300	65 988 600	344 199 900	80.83	19.17
18	Süddeutsche Bodenkreditbank, München	365 040 100	57 614 000	422 654 100	86.37	13.63
19	Pfälzische Hypothekenbank, Ludwigshafen a. Rh.	275 729 100	66 856 800	342 585 900	80.48	19.52
20	Vereinsbank in Nürnberg	204 466 700	60 616 400	265 083 100	77.13	22 87
21	Bayerische Bodenkreditanstalt, Würzburg	51 291 200	89 906 900	141 198 100	31.33	63.67
22	Sächsische Bodenkreditanstalt, Dresden	50 850 800	44 453 600	95 304 400	53.36	46.64
23	Allgemeine Deutsche Kreditanstalt, Leipzig	9 070 500	4 631 500	13 702 000	66.20	33.80
24	Leipziger Hypothekenbank, Leipzig	33 027 700	98 734 350	131 762 050	25.07	74.93
25	Württembergische Hypothekenbank, Stuttgart	125 843 500	28 068 100	153 911 600	81.76	18.24
26	Württembergische Vereinsbank, Stuttgart	15 019 200	13 718 600	28 737 800	52.26	47.74
27	Rheinische Hypothekenbank, Mannheim	266 886 100	150 320 200	417 206 300	63.97	36.03
28	Hessische Landeshypothekenbank, A.-G., Darmstadt	45 663 300	5 005 600	50 668 900	90.13	9.87
29	Mecklenb. Hypotheken- und Wechselbank, Schwerin	31 427 200	75 494 800	106 922 000	29.39	70.61
30	Norddeutsche Grundkreditbank, Weimar	11 663 800	57 983 900	69 647 700	16.75	83.25
31	Mecklenburg-Strelitzsche Hypothekenb., Neustrelitz	3 015 200	8 706 000	11 721 200	25.72	74.28
32	Braunschweig-Hannoversche Hypothekenb., Braunschweig	94 733 000	74 427 300	169 160 300	56.00	44.00
33	Deutsche Hypothekenbank, Meiningen	143 614 250	308 572 300	452 186 550	31.76	68.24
34	Deutsche Grundkreditbank, Gotha	69 267 600	162 693 700	231 961 300	29.86	70.14
35	Schwarzburgische Hypothekenbank, Sondershausen	1 619 400	41 157 500	42 776 900	3.78	96.22
36	Mitteldeutsche Bodenkreditanstalt, Greiz	2 440 000	39 761 900	42 201 900	5.78	94.22
37	Hypothekenbank, Hamburg	146 891 500	301 452 400	448 343 900	32.76	67.24
38	Aktiengesellschaft für Boden- und Kommunalkredit in Elsaß-Lothringen, Straßburg i. E.	131 085 100	10 519 500	141 604 600	92.57	7.43
	Summe	4 235 373 045	4 164 383 790	8 399 756 835	50.42	49.58

Durchschnittsverzinsung 3.747 887%

Tabelle II.

Umlaufender Betrag und Verhältnisanteil der $3\frac{1}{2}$ %igen und 4 %igen Pfandbriefe am Gesamtbestand für die einzelnen Hypothekenbanken und für die 38 Institute insgesamt am 31. Dezember 1911.

Nr.	Bezeichnung des Instituts	Betrag in M			Verhältnisanteil in %	
		$3\frac{1}{2}$ %ige	4 %ige	zusammen	$3\frac{1}{2}$ %ige	4 %ige
1	Grundkreditbank Königsberg	99 500	5 444 400	5 543 900	1.79	98.21
2	Berliner Hypothekenbank, A.-G., Berlin	4 038 720	186 418 740	190 457 460	2.12	97.88
3	Deutsche Hypothekenbank, A.-G., Berlin	13 108 100	221 215 400	234 323 500	5.59	94.41
4	Preußische Boden-Kredit-Aktien-Bank, Berlin	69 852 150	321 647 800	391 499 950	17.84	82.16
5	Preußische Zentral-Boden-Kredit-A.-G., Berlin	299 400 700	487 690 800	787 091 500	38.04	61.96
6	Preußische Hypotheken-Aktien-Bank, Berlin	36 689 760	293 255 460	329 945 220	11.12	88.88
7	Preußische Pfandbriefbank, Berlin	47 125 300	252 261 400	299 386 700	15.74	84.26
8	Schlesische Bodenkredit-Aktien-Bank, Breslau	76 700 500	357 275 500	433 976 000	17.67	82.33
9	Hannoversche Bodenkredit-Bank, Hildesheim	856 500	48 329 200	49 185 700	1.74	98.26
10	Frankfurter Hypothekenbank, Frankfurt a. M.	157 313 500	350 957 700	508 271 200	30.93	69.07
11	Frankfurter Hypothekenkr.-Verein, Frankfurt a. M.	20 482 500	333 422 800	353 905 300	5.79	94.21
12	Landwirtschaftliche Kreditbank, Frankfurt a. M.	—	3 509 000	3 509 000	—	100.00
13	Rheiniach-Westfäl. Bodenkredit-Bank, Köln	30 331 100	240 609 300	270 940 400	11.19	88.81
14	Westdeutsche Bodenkreditanstalt, Köln	22 104 500	92 416 700	114 521 200	19.30	80.70
15	Bayerische Handelsbank, München	143 462 400	217 738 300	361 200 700	39.72	60.28
16	Bayerische Hypotheken- und Wechselbank, München	701 387 400	404 288 800	1 105 676 200	63.43	36.57
17	Bayerische Vereinsbank, München	245 313 400	212 226 900	457 540 300	53.62	46.38
18	Süddeutsche Bodenkreditbank, München	319 533 200	165 899 400	485 432 600	65.82	34.18
19	Pfälzische Hypothekenbank, Ludwigshafen a. Rh.	246 892 600	189 693 300	436 585 900	56.55	43.45
20	Vereinsbank in Nürnberg	174 009 700	149 884 200	323 893 900	53.72	46.28
21	Bayerische Bodenkreditanstalt, Würzburg	46 944 200	86 552 100	133 496 300	35.17	64.83
22	Sächsische Bodenkreditanstalt, Dresden	48 356 700	96 992 300	145 349 000	33.27	66.73
23	Allgemeine Deutsche Kreditanstalt, Leipzig	5 024 500	2 849 500	7 874 000	63.81	36.19
24	Leipziger Hypothekenbank, Leipzig	29 700 600	146 853 900	176 554 500	16.82	83.18
25	Württembergische Hypothekenbank, Stuttgart	106 163 100	80 301 200	186 464 300	56.93	43 07
26	Württembergische Vereinsbank, Stuttgart	11 088 300	34 612 500	45 700 800	24.26	75.74
27	Rheinische Hypothekenbank, Mannheim	237 264 500	303 236 200	540 500 700	43.90	56.10
28	Hessische Landeshypothekenbank, A.-G., Darmstadt	46 299 900	44 415 000	90 714 900	51.04	48.96
29	Mecklenb. Hypotheken- und Wechselbank, Schwerin	25 213 400	95 439 500	120 652 900	20.90	79.10
30	Norddeutsche Grundkreditbank, Weimar	9 576 900	81 835 400	91 412 300	10.48	89.52
31	Mecklenburg-Strelitzsche Hypothekenb., Neustrelitz	1 676 200	8 280 400	9 956 600	16.84	83.16
32	Braunschweig-Hannoversche Hypothekenb., Braunschweig	83 523 300	114 603 500	198 126 800	42.16	57.84
33	Deutsche Hypothekenbank, Meiningen	120 940 800	442 925 800	563 866 600	21.45	78.55
34	Deutsche Grundkreditbank, Gotha	51 631 900	275 654 500	327 286 400	15.78	84.22
35	Schwarzburgische Hypothekenbank, Sondershausen	1 314 100	62 101 100	63 415 200	2.07	97.93
36	Mitteldeutsche Bodenkreditanstalt, Greiz	1 983 900	47 133 100	49 117 000	4.04	95.96
37	Hypothekenbank, Hamburg	117 589 200	414 452 300	532 041 500	22.10	77.90
38	Aktiengesellschaft für Boden- und Kommunalkredit in Elsaß-Lothringen, Straßburg i. E.	131 833 800	43 883 100	175 716 900	24.97	75.03
	Summe	3 684 826 830	6 916 306 500	10 601 133 330	34.76	65.24

Durchschnittsverzinsung 3.826 206 %

sollten, nach einem stärkeren weiteren eventuellen Kursrückgange der 4 %igen Pfandbriefe auf einen höher verzinslichen Typ überzuspringen, ist, wenn schon wirklich Ausnahmen eintreten sollten, auch nicht für eine nennenswerte Minderheit von Hypothekenbanken zu erwarten, da sie sich bei der ihnen am besten bekannten Tragfähigkeit des städtischen Grundbesitzes nicht eine noch höhere Passivzinsbelastung aufbürden können, ohne auf eine entsprechende ebenso dauerhafte Erhöhung des Ertrages aus den laufenden Hypothekenbewilligungen rechnen zu dürfen. Durch die mannigfaltige Belastung, durch Steuern und sonstige Auflagen, welche der städtische Grundbesitz in den letzten Jahren über sich ergehen lassen mußte, ist aber die Möglichkeit zu einer solchen Erhöhung noch mehr zurückgedrängt als früher. Als Mittel zur Konkurrenz mit der Geldabsaugung vom Markte durch die Industrie würden die Hypothekenbanken den Übergang zum $4\frac{1}{2}$ %igen Typ kaum wählen, da sie von einem so groben Reizmittel schon deswegen Umgang nehmen werden, weil für sie die erste Frage nicht die ist, ob sie auf diese Weise Pfandbriefgeld erwerben könnten, sondern ob sie so erworbenes hochverzinsliches Geld im regulären Hypothekarkredite noch dauernd mit einem hinreichenden Nutzen verwerten könnten.

Unsere dritte Tabelle gibt uns einen Überblick über die 12 Hypothekenbanken, welche von den 38 gegenwärtig in Deutschland tätigen Instituten außer $3\frac{1}{2}$ %igen und 4 %igen Pfandbriefen noch $3\frac{3}{4}$ %ige in Umlauf haben, für Ende 1906 und Ende 1911. Aus dieser Tabelle wird das, was die Veranlassung und den Ausgangspunkt dieser Zeilen bildete, klar, nämlich daß der organisierte Bodenkredit tatsächlich ganz bestimmte Typen, und zwar mit zunehmender Betonung der möglichen Mindestzahl 2, kultviert. Da das Zins-Interesse der Pfandbriefkäufer und der Banken bei der Führung von mehr als zwei Typen bei entsprechender Kursregulierung ebenfalls wahrgenommen werden könnte, kann hier nur das Bestreben nach handelstechni-

scher Vereinfachung vorliegen. Die Zahl der Institute, welche den $3^3/_4$%igen Zwischentyp führen, hat sich seit 1906 nicht vermehrt, noch kennzeichnender aber ist, daß von diesen 12 Instituten nur eines diesen Zwischentypus bei dem Übergang vom $3^1/_2$%igen zum 4%igen Typus durch eine Neuemission von 3 Millionen Mark, die inzwischen durch Rückflüsse bereits wieder abgenommen hat, benützte, während bei den übrigen 11 seit 1906 der $3^3/_4$%ige Bestand durchwegs und fast im selben Maße als der $3^1/_2$%ige zurückgegangen ist. Nach dieser Erscheinung kann man den $3^3/_4$%igen Pfandbrieftyp als einen aussterbenden Pfandbrief bezeichnen, der dem Bestreben nach einem Minimum der internen Verwaltungsarbeit und einer möglichst einfachen und übersichtliehen Bedienung des Pfandbriefmarktes zum Opfer gefallen ist.

In Tabelle I und II kommen diejenigen Banken, welche noch Bestände an $3^3/_4$%igen Pfandbriefen führen, schlechter weg als die, welche nur $3^1/_2$%ige und 4%ige aufweisen (die für das reguläre Beleihungsgeschäft[1]) außer Betracht bleibenden $4^1/_2$ und 5%igen Pfandbriefe, vorwiegend Restbestände älterer Herkunft, sind hier, weil für unsere Betrachtungen nicht einschlägig, weggelassen). Trotzdem kam es mir zunächst darauf an, die beiden Haupttypen gesondert darzustellen. Mit Rücksicht auf die Tatsache jedoch, daß der $3^3/_4$%ige Zwischentyp nur dem regulären Beleihungsgeschäft gegenüberstehen kann, wurden die in Tabelle III wiedergegebenen Bestände an $3^3/_4$%igen Pfandbriefen in einer Tabelle IV je zur Hälfte den entsprechenden Beständen an $3^1/_2$%igen und 4%igen Pfandbriefen zugezählt und danach die „revidierten Verhältnisanteile" des $3^1/_2$%igen und 4%igen Bestandes am Gesamtbestand in Tabelle III gerechnet. Dieses Verfahren hat insofern eine Berechtigung, als es tatsächlich zu keinem anderen Verzinsungsergebnis des Gesamtbestandes führt, weil der Zinsfuß des Zwischentyps genau in der Mitte zwischen dem der beiden Normaltypen vom $3^1/_2$ und 4% liegt.

Es ist höchst interessant, daß der Durchschnittszinsfuß der Pfandbriefe sämtlicher deutschen Hypothekenbanken Ende 1906, also zu einem Zeitpunkte, zu dem der Übergang vom $3^1/_2$%igen Typ zum 4%igen entschieden ist, nach den Endziffern unserer Tabelle IV zu 3,747926%, also fast genau zu $3^3/_4$% berechnet, so daß also theoretisch der $3^3/_4$%ige Typ zu pari emittiert werden könnte. Das geschieht jedoch praktisch nicht, denn für den wirtschaftlichen Tauschverkehr ist ein Reizgefälle notwendig, und wenn es nur in einer unschuldigen Selbsttäuschung des Käufers besteht, der ein 4%iges Papier mit paritätischem Kursaufschlag vorzieht.

Die Endziffern unserer Tabelle IV verdienen sorgsame Beachtung. Sie zeigen, daß der Bestand an $3^1/_2$%igen, $3^3/_4$%igen und 4%igen Pfandbriefen bei sämtlichen deutschen Hypothekaktieninstituten zusammengenommen in dem Zeitraum von Ende 1906 bis Ende 1911 ausschließlich durch Vermehrung des 4%igen Typs bei gleichzeitig verhältnismäßig großen Rückgängen in den Beständen der beiden anderen Typen um 2176318095 M gestiegen ist.

Daraus ergibt sich eine Zunahme der Passivzinsverpflichtung für das Pfandbriefgeld von 320738126.93 M jährlich um 89868475.85 M auf 410606622.78 M.

Diese Erhöhung enthält aber für die Hypothekeninstitute eine besonders schmerzliche Seite, da sich die Durchschnittsverzinsung des Gesamtbestandes an Pfandbriefen von 3,747926% zu Ende 1906 auf 3,825262% zu Ende 1911 erhöht hat. Wie eine solche Zinserhöhung von 7,7336 Pf. aus einem so riesigen Bestande wirkt, kann man daraus sehen, daß sie gegenüber dem zu Ende 1906 bestandenen Verzinsungsniveau eine jährliche relative Mehrbelastung an Pfandbriefzins von 8301298.39 M. ausmacht. Diese Mehrbelastung mußte natürlich auf

[1]) Dieser Aufsatz ist der Redaktion bereits am 19. März 1912 zugegangen; durch eine inzwischen erfolgte Emission von M 20.000.000.— $4^1/_2$%iger Pfandbriefe der Berliner Hypothekenbank, die nur mit einer 6jährigen Unkündbarkeit seitens der Bank ausgerüstet sind, werden die hier ausgesprochenen Ansichten nicht hinfällig.

Tabelle III.

Hypothekenbanken mit $3^3/_4$%igen Pfanderiefen; Umlauf Ende 1906 und Ende 1911; rechnungsmäßig revidiertes Umlaufsverhältnis zwischen $3^1/_2$%igen und 4%igen Pfandbriefen.

Nr.	Bezeichnung des Instituts	$3^3/_4$%ige Pfandbriefe Ende 1906	$3^3/_4$%ige Pfandbriefe Ende 1911	Revidierter Verhältnisanteil Ende 1906		Ende 1911	
				$3^1/_2$%	4%	$3^1/_2$%	4%
1	Berliner Hypothekenbank, A.-G., Berlin	116 300	2 778 100	3.67	96.33	2.81	97.19
2	Deutsche Hypothekenbank, A.-G., Berlin	13 806 900	10 320 500	13.03	86.97	7.47	92.53
3	Preußische Boden-Kredit-Aktien-Bank, Berlin . .	35 155 500	28 953 700	30.66	69.34	20.13	79.87
4	Preußische Pfandbriefbank, Berlin	33 582 500	27 094 600	30.56	69.44	18.58	81.42
5	Schlesische Bodenkredit-Aktien-Bank, Breslau . .	14 616 900	14 082 500	26.78	73.22	18.69	81.31
6	Hannoversche Bodenkredit-Bank, Hildesheim . . .	2 239 200	1 679 200	5.48	94.52	3.33	96.67
7	Frankfurter Hypothekenkredit-Verein, Frankf. a. M.	16 051 600	12 640 800	12.56	87.44	7.31	92.69
8	Sächsische Bodenkreditanstalt, Dresden	27 603 000	23 174 900	52.60	47.40	35.57	64.43
9	Leipziger Hypothekenbank, Leipzig	4 763 400	4 224 300	25.94	74.06	17.60	82.40
10	Mecklenb. Hypotheken- und Wechselbank, Schwerin	7 000 000	5 180 000	30.66	69.34	22.10	77.90
11	Norddeutsche Grundkreditbank, Weimar	2 092 800	2 063 100	17.72	82.28	11.35	88.65
12	Schwarzburgische Hypothekenbank, Sondershausen .	964 400	742 400	4.81	95.19	2.63	97.37
	Summe für die obigen 12 Institute	157 992 500	132 934 100	Rev. Verhältnisanteil für alle 38 Institute			
				50.41	59.59	34.95	65.05

Tabelle IV.

Hypothekenbanken mit 3 3/4 %igen Pfandbriefen: Umlauf an 3 1/2 %igen und 4 %igen Pfandbriefen, der sich rechnungsmäßig ergibt, wenn man den 3 3/4 %igen Zwischentyp zur Hälfte den 3 1/2 %igen, zur Hälfte den 4 %igen Pfandbriefen zuteilt.

Nr.	Bezeichnung des Instituts	Umlauf zu Ende des Jahres 1906			Umlauf zu Ende des Jahres 1911		
		3 1/2 % M	4 % M	Summe M	3 1/2 % M	4 % M	Summe M
1	Berliner Hypothekenb., A.-G., Berlin	5 206 630	136 529 810	141 736 440	5 427 770	187 807 790	193 235 560
2	Deutsche Hypothekenb., A.-G., Berlin	23 558 850	157 179 550	180 738 400	18 268 350	226 375 650	244 644 000
3	Preußische Boden-Kredit-Aktien-Bank, Berlin	102 726 725	232 283 250	335 009 975	84 829 000	336 624 650	421 453 650
4	Preußische Pfandbriefbank, Berlin	77 480 050	176 033 650	253 513 700	60 672 600	265 808 700	326 481 300
5	Schlesische Bodenkredit-Aktien-Bank, Breslau	96 091 950	262 697 150	358 789 100	83 741 750	364 316 750	448 058 500
6	Hannoversche Boden-Kreditb., Hildesheim	2 213 300	38 190 800	40 409 100	1 696 100	49 168 800	50 864 900
7	Frankfurter Hypothekenkredit-Verein, Frankfurt a. M.	35 435 500	246 611 900	282 048 400	26 802 900	339 743 200	366 546 100
8	Sächsische Boden-Kreditanstalt, Dresden	64 652 300	58 255 100	122 907 400	59 944 150	108 579 750	168 523 900
9	Leipziger Hypothekenb., Leipzig	35 409 400	101 116 050	136 525 450	31 812 750	148 966 050	180 768 800
10	Mecklenbg. Hypotheken- und Wechselbank, Schwerin	34 927 200	78 994 800	113 922 000	27 803 400	98 029 500	125 832 900
11	Norddeutsche Grundkreditbk., Weimar	12 710 200	59 030 300	71 740 500	10 608 450	82 866 950	93 475 400
12	Schwarzburgische Hypothekenbank, Sondershausen	2 101 600	41 637 700	43 741 300	1 685 300	62 472 300	64 157 600
	Revid. Gesamtumlaufssumme für sämtliche 38 Institute	4 314 369 295	4 243 380 040	8 557 749 335	3 751 293 880	6 982 773 550	10 734 067 430
		Für alle 38 Institute zusammenberechnete Durchschnittsverzinsung des Umlaufs an 3 1/2 %igen, 3 3/4 %igen und 4 %igen Pfandbriefen: 3,747 926			Für alle 38 Institute zusammenberechnete Durchschnittsverzinsung des Umlaufs an 3 1/2 igen, 3 3/4 %igen und 4 %igen Pfandbriefen: 3,825 262		

die Geldnehmer durch Erhöhung der Bedingungen wieder abgewälzt werden, was den Hypothekenbanken um so schwerer gefallen sein mag, als gleichzeitig an den Hausbesitz die bekannten Lasten herangetreten sind.

Die absolute Erhöhung der Pfandbriefverzinsung der 38 deutschen Hypothekenbanken von Ende 1906 bis Ende 1911 ergibt für den Reinzuwachs an Pfandbriefen eine Durchschnittsverzinsung von $\frac{89868495.85}{2176318095}$ 100 % = 4,129382 %. Infolge der Ersetzung des Rückflusses von 3 1/2 %igen Pfandbriefen durch neuverkaufte 4 %ige ist also der Neuzuwachs des Pfandbriefkapitales von Ende 1906 bis Ende 1911 um jährlich mehr als 1/8 % höher zu verzinsen, als der im Hauptvertrieb gestandene 4 %ige Typ selbst.

Interessenten, welche die entsprechenden Ziffern für einzelne Institute berechnen wollen, finden die in Frage kommenden Grundzahlen in den Tabellen I und II und für die Institute, welche noch 3 3/4 %ige Pfandbriefe umlaufen haben, in Tabelle IV.

Man könnte an diese Zahlenergebnisse noch Betrachtungen anderer Art anknüpfen. Man könnte beispielsweise unter Heranziehung von noch anderem zahlenmäßigem Material das Schlußergebnis des Buches von Dr. Weyermann „Zur Geschichte des Immobiliarkreditwesens in Preußen", das in dem Satze gipfelt, daß der Immobiliarkredit großenteils zum Zerrbild seiner Zweckbestimmung geworden sei, leicht entkräften.

Davon vielleicht ein andermal.

Das Befrachtungs- und Schleppgeschäft im Rheinverkehr[1]*).*

Von Fritz Diepenhorst, Cöln a. Rh.

Welche Bedeutung die Binnenwasserstraßen für die deutsche Volkswirtschaft haben, haben die Dürre des vergangenen Sommers und ihre Folgen uns erneut vor Augen geführt. Und unter den natürlichen Strömen ist es in erster Linie der Rhein, welcher dem deutschen Verkehr unschätzbare Dienste leistet und der Großindustrie die Stätte gegeben, welche sie heute hat. Als die Rheinschiffahrt von Abgaben befreit wurde, begann die Zentralisation des Gewerbes an beiden Ufern des Flusses und nicht zuletzt das Aufkommen einer Industrie an seinem Oberlaufe. Der Rhein ist nicht nur die leistungsfähigste Wasserstraße des deutschen Reiches, sondern aller Kulturstaaten, wenn man von den Unterläufen der Flüsse absieht, welche eine meerbusenartige Verbreiterung haben und überall für transatlantische Dampfer zugänglich sind, wie es bei der unteren Elbe, Schelde und Themse beispielsweise der Fall ist.

Wie groß der Gesamtverkehr auf der deutschen

[1]) Vgl. Schneider, Band 1909/10 d. Bl. S. 359.

Rheinstrecke ist, ist bisher an keiner Stelle nachgewiesen worden und wir glauben auch nicht, daß ein solcher Nachweis je gelingen kann. Es gibt nur Aufzeichnungen über den Schiffsverkehr in den einzelnen Häfen und über den Gesamtbestand der Fahrzeuge. Aber daraus auf die gesamte Menge der beförderten Güter zu schließen ist einfach unmöglich. Unter den 3227 Güterschiffen mit eigener Triebkraft, welche 1909 im Binnenwasserstraßenverkehr die deutsche Grenze in irgend einer Richtung überschritten, waren nicht weniger als 2984 oder 92,8 %, welche die Grenze gegen die Niederlande passiert hatten und von den 80311 Schiffen ohne eigene Triebkraft der Grenzdurchgangsstellen entfielen 59202 oder 73,7 % auf die deutsch-holländische Grenzstrecke. Ebenso überlegen sind auch die Angaben über den Gesamtverkehr einzelner Rheinhäfen. In den Rhein-Ruhrhäfen Duisburg-Ruhrort, Hochfeld, Rheinhausen, Homburg, Rheinpreußen und Walsum wurden im Jahre 1910 im ganzen 28419322 t Güter geladen und gelöscht und damit Mengen erreicht, wie sie kein einziger Seehafen Europas aufzuweisen hat. Man muß schon den Umschlagsverkehr der sieben größten französischen Häfen heranziehen, um auf eine solche Summe zu kommen. Dem Werte nach stehen die in den Rhein-Ruhrhäfen bei Duisburg umgeschlagenen Warenmassen allerdings nicht so günstig, da es sich hauptsächlich um Massenladungen geringwertiger Rohstoffe wie Kohle, Erz und Roheisen handelt. Unter jenen Mengen des Jahres 1910 waren 15238000 t Kohle, Briketts und Koks, 1418000 t Eisen und nur 510263 t sonstige Güter. Die Häfen Mannheim-Ludwigshafen und Rheinau hatten 1909 einen Gesamtverkehr von 9739000 t, Gustavsburg von 1070000 t, Düsseldorf von 1209000 t und Frankfurt-Main von 1729000 t.

Bei einer solchen Bedeutung der Rheinstraße und deren Schiffahrt ist es erklärlich, daß die inneren Einrichtungen des Schiffsverkehrs innerhalb dieses Stromgebietes immer mehr an Interesse gewonnen haben. Anderseits erfordert der Verkehr von selbst eine besondere Organisation, wie sie schon heute jede privatwirtschaftliche Unternehmung besitzt und es ist deshalb zu begrüßen, daß aus Anlaß des zehnjährigen Bestehens der Schifferbörse zu Duisburg-Ruhrort, dem Brennpunkte der gesamten Rheinschiffahrt, zum erstenmal eine systematische Darstellung von den Geschäftsführern dieser Börse erfolgt ist, die uns mit allem Wesentlichen des Gegenstandes bekannt macht[1]). Die im Jahre 1901 eröffnete Schifferbörse ist der Niederschlag der Bestrebungen, das Befrachtungs- und Schleppgeschäft im handelstechnischen Sinne zu regeln und börsenmäßig zu organisieren. Die Verwirklichung dieser Gedanken war um so schwieriger, als noch an keiner anderen Stelle eine gleiche oder ähnliche Einrichtung bestand, die als Muster hätte dienen können und vor allem, weil Börsengeschäfte nur in vertretbaren Gütern möglich sind. Das heißt in solchen Gütern, deren Beschaffenheit eine so gleichartige und so bekannte ist, daß jede Teilmenge von ihnen durch eine gleich große andere Menge vertreten oder ersetzt werden kann. Hinzu kam, daß die Schiffer allen derartigen Organisationen abgeneigt sind und lieber jeder für sich seine Geschäfte macht. Das ewige „Unterwegssein" gestattet den meisten auch nicht, sich an solchen Bestrebungen zu beteiligen. Die mit einem völligen Mißerfolge beendeten Versuche zur Bildung eines Befrachtungskontors im vergangenen Jahre haben uns diese psychischen Momente der Schiffer aufs neue deutlich vor Augen geführt.

Wenn man bei der Gründung der Schifferbörse nach Vorbildern suchte, dann waren diese bis zu einem gewissen Grade allerdings tatsächlich vorhanden. In Amsterdam, Rotterdam und Antwerpen bestanden bereits Einrichtungen für den Abschluß des Frachtgeschäfts. Aber die Vorteile dieser „Börsen" traten gegenüber den Mißständen vollständig in den Schatten und es war klar, daß man sich bei der Neugründung einer Schifferbörse in einem deutschen Binnenhafen nicht danach richten durfte. Die Schiffer mieden die „Börsen" in jenen ausländischen Häfen soviel es nur eben ging und statt eines einzigen Lobes hatten sie nur Klagen und Beschwerden über das unlautere Gebaren der Makler im Munde. Und wenn auch die Einrichtungen in Amsterdam, Rotterdam und Antwerpen den deutschen Schiffern geeignet erschienen wären, so wäre immer noch die Frage offen geblieben, ob eine bloße Übertragung nach dem deutschen Börsengesetze von 1896 auch zulässig gewesen sein würde. In Holland und Belgien bestimmt jede Börse ihre Ordnung nicht auf Grund eines allgemeinen staatlichen Gesetzes, wie wir es seit nun sechzehn Jahren haben, sondern die Organisation jeder Börse untersteht nur der Genehmigung des Ministers und auch diese Einholung der regierungsseitigen Zustimmung ist lediglich formale Sache.

Die größere Schwierigkeit für eine börsenmäßige Organisation des Befrachtungs- und Schleppgeschäftes lag jedoch in dem Umstande, daß es sich keineswegs um vertretbare Waren handelte. Es ist durchaus nicht gleichgültig, ob die Warenmenge anstelle eines gecharterten, aber verhinderten Dreihunderttonnenkahns von einem Sechshunderttonnenschiff befördert wird oder nicht, ob sie nach dem Frachtvertrage eine Ganzladung ausgemacht hätte oder jetzt als Teilladung zur Versendung kommen muß. Nur beim Schleppgeschäft liegen die Verhältnisse einfacher und deshalb günstiger. Jedes Dampfboot kann ein anderes vertreten, wenn es nur im mindesten dessen Zugkraft erreicht und der größte Schlepper kann ebensogut kleine als große Schiffszüge schleppen.

Trotz dieser erheblichen Mängel, welche das Befrachtungs- und Schleppgeschäft einer börsenmäßigen Organisation entgegensetzen, ist es doch gelungen eine Schifferbörse im handelstechnischen Sinne zu schaffen und am 1. November 1901 zu

[1]) Die Schifferbörse zu Duisburg-Ruhrort von Schröter und Reichert, 1911. Verlag: „Rhein". Diese Schrift liegt der folgenden Darstellung zugrunde.

eröffnen. Die auf Grund des Börsengesetzes vom 22. Juni 1896 verfaßte Börsenordnung hatte schon unterm 11. März 1899 die ministerielle Genehmigung erhalten. Auch die „Maklerordnung für die Schifferbörse in Ruhrort" datiert von demselben Tage und besteht bis heute unverändert zu Recht, während die allgemeine Ordnung durch eine andere vom 20. April 1905 ersetzt worden ist, in welcher man sich die verschiedensten Erfahrungen zu Nutze gemacht hatte. Ein doppelter Gesichtspunkt war dabei leitend gewesen. Einmal wollte man alle am Ruhrorter Schiffsbefrachtungsgeschäft Beteiligter ohne Rücksicht auf ihren Wohnsitz mit Rechten und Pflichten an die Börse heranziehen, zum andern war man darauf bedacht, die Börse in finanzieller Hinsicht sicher zu stellen. Beide Ziele sind nach der oben angegebenen Arbeit (S. 15 der erwähnten Schrift) erreicht worden.

Die Schifferbörse hat nach § 1 der Börsenordnung den Zweck, den Abschluß von Schiffsfracht- und Schleppgeschäften zu erleichtern. Die Aufsicht über die Börse führt allein die Handelskammer, also nicht noch ein von der Regierung eigens ernannter Vertreter. Die Börsenversammlung wird von allen Reedern und Kleinschiffern gebildet, welche in den Rhein-Ruhrhäfen verladen und das vorgeschriebene Eintrittsgeld bezahlt haben. Der Börsenvorstand besteht aus 24 von der Börsenversammlung gewählten Mitgliedern, von denen acht Partikulierschiffer sind. Die Geschäftsordnung für den Vorstand wird durch die Börsenaufsichtsbehörde festgesetzt. Seine Aufgabe besteht u. a. in der Notierung der Frachtpreise und Schlepplöhne unter Zuziehung der Kursmakler, in der Regelung der Maklergebühren und der Feststellung der Börsengebräuche. Auch bestimmt der Vorstand die Börsenstunden, überwacht deren Ordnung und setzt für jedes Jahr die Höhe des Eintrittsgeldes fest, das für Einzelschiffer in der Regel nicht über 3 Mark hinausgehen soll. Die Schifferbörse macht die Zulassung zu den Börsenstunden allerdings von der Leistung eines Eintrittsgeldes abhängig. Aber eine geschlossene Körperschaft wie alle anderen deutschen Börsen mit Ausnahme der Hamburger ist die Schifferbörse doch nicht. Sie hat vielmehr den Charakter eines öffentlichen Marktes, da sie jeden gegen ein geringes Tagesentgeld an den Geschäften teilnehmen läßt und diese Beiträge in erster Linie den Zweck haben, die laufenden Ausgaben zu decken, also ähnlich wie das „Sperrgeld" der Hamburger Börse, die selbst nach Erlaß des Börsengesetzes „allen anständigen männlichen Personen" für Geschäftszwecke zugänglich ist. Die Schifferbörse hat ein Ehren- und Schiedsgericht, sowie eine Maklerkammer, deren Einrichtungen und Aufgaben dieselben sind, wie an den anderen inländischen Börsen. Eine Abweichung liegt insofern vor, als die vereidigten Makler auch noch weitere Handelsgewerbe betreiben dürfen.

Das Schwergewicht der Duisburger Schifferbörse liegt in der Vermittlung und dem Abschluß des Frachtgeschäfts. Allein nicht alle Beförderungen sind Frachtgeschäfte im Sinne des Handelsgesetzbuches, da in der Rheinschiffahrt ein großer Teil der Beförderung von den Absendern selbst übernommen und deshalb der Frachtführer übergangen wird. Namentlich gehört der Versand von Kohlen Erz und Roheisen hierher. Mehrere große Bergwerksgesellschaften und selbst das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat haben eigene Reedereien. So vor allem die Firmen Mathias und Hugo Stinnes, deren Bestand an Schleppkähnen eine Gesamttragfähigkeit von rund 127000 Reg.-Tonnen umfaßt und damit jede europäische Binnenschifffahrtsgesellschaft übertreffen. Die Harpener Bergbau-Aktiengesellschaft, bekanntlich die größte „reine" Zeche des Kohlensyndikats im wahrsten Sinne des Wortes, besitzt 74 Schleppkähne mit 65071 Reg.-Tonnen und 16 Schleppdampfer mit 12355 Pferdestärken. Auch die Beförderung der Kohlen durch Kohlenhandelsgesellschaften kann nicht als Frachtgeschäft angesehen werden, da eben die Beförderung nicht von einem andern „übernommen" wird. Solche Kohlenhandelsgesellschaften sind vor allem die Rheinische Kohlenhandel- und Reedereigesellschaft m. b. H. („Kohlenkontor"), dessen Gesellschafter außer dem Kohlensyndikat die Firmen Franz Haniel & Co., Mathias Stinnes, Hugo Stinnes und die Harpener Bergbau-Aktiengesellschaft sind. Ferner die Société générale Charbonnière in Antwerpen mit der Geschäftsstelle „Belgisches Frachtenkontor" in Duisburg-Ruhrort und endlich eine ganze Anzahl kleinerer Unternehmer.

Das am 12. Dezember 1903 errichtete Kohlenkontor verfolgt (nach Schröter und Reichert a. a. O. S. 33) den Zweck, den Handel in Steinkohlen, Koks und Briketts, der bis zu jenem Zeitpunkte von einer Anzahl Firmen selbständig geführt wurde, in einer Hand zu vereinigen und auf gemeinsame Rechnung zu treiben. Das Absatzfeld umfaßt diejenigen Gebiete, welche die genannten Zechenerzeugnisse direkt oder indirekt über die Rheinwasserstraße beziehen. Der Beitritt zum Kohlenkontor stand allen denjenigen Firmen offen, welche in den Jahren 1901 bis 1903 wenigstens 50000 Tonnen Kohlen, Koks und Briketts vom Kohlensyndikat auf eigene Rechnung bezogen und im Geschäftsgebiet der Vereinigung abgesetzt hatten. Anfangs gehörten der Gesellschaft 45 Firmen an, von denen indes bis 1911 zehn mit anderen verschmolzen wurden. Die Gesellschafter des Kohlenkontors sind jedoch nicht ausschließlich auch Reedereien, sondern zum Teil (zur Zeit 11) reine Kohlenhandelsfirmen. Zur Erreichung des von der Vereinigung angestrebten Zwecks übertrug das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat der Gesellschaft den Alleinverkauf seiner Produkte in dem ihr zugewiesenen Interessengebiet mit Ausnahme von Hochofen- und Gießereikoks, sowie der Lieferungen an Eisenbahnen, Gasanstalten, Behörden und solche Werke, welche einen jährlichen Mindestverbrauch von 6000 t haben. Außer dem Absatz hat die Gesellschaft die Beförderung der Erzeugnisse und zwar sowohl der von ihr selbst abzusetzenden

Mengen als auch der eben genannten für Eisenbahnen usw. bestimmten Lieferungen zu besorgen, sofern der Transport dieser Mengen auf dem Wasserwege erfolgt. Zu dem Zwecke stellten die Reedereimitglieder der Vereinigung ihre Rheinflotte, Umschlagsvorrichtungen, Lagerplätze und Brikettfabriken zur Verfügung und zwar unter der Bedingung, daß jeder Firma diejenigen Mengen zur Beförderung überwiesen werden, welche sie im Durchschnitt der vorausgegangenen drei Geschäftsjahre für eigene Rechnung gekauft und bezogen, mit eigenem Material transportiert und im Interessengebiet des Kohlenkontors abgesetzt hat. Die Reedereimitglieder sind verpflichtet, die Beförderung der ihnen zufallenden Mengen bei offener Schiffahrt über das ganze Jahr verteilt auszuführen. Die Kohlenverschiffung durch die Mitgliedsreedereien hat das Kohlenkontor jedoch aus noch weiter unten zu erörternden Gründen auf die Bergfahrt beschränkt. Auch der Preußische Bergfiskus verfrachtet einen Teil seiner westfälischen Erzeugnisse durch eigene Fahrzeuge, über welche er durch seine Beteiligung an der Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft in Köln verfügt. Die fiskalischen Zechen hatten ohnehin schon mit dieser Reederei einen siebenjährigen Vertrag abgeschlossen, durch den ihre ganzen Wassertransporte der Gesellschaft übertragen wurden. Nachdem der Staat jetzt die Hälfte des Aktienkapitals der Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft erworben hat, hat sich auch die rechtliche Seite geändert. Das „Belgische Frachtenkontor" hat den Alleinverkauf der Zechenerzeugnisse für Belgien und besorgt die Beförderung der Mengen selbst, soweit der Wasserweg hierfür in Betracht kommt.

Durch diese beiden Kontore und die eigenen Beförderungsmittel der Kohlen- und Hüttenwerke sind demnach beträchtliche Teile der Güter, soweit für deren Verfrachtung die Rheinstraße benutzt wird, vom freien Markt ausgeschlossen, und die solange ersehnte Einrichtung einer Schifferbörse müßte als zwecklos und überflüssig erscheinen. Und doch sind die Gütermengen, welche Frachtführern zur Beförderung übergeben werden müssen, vollends noch hinreichend genug, um einen großen Frachtenmarkt zu schaffen und eine Schifferbörse als notwendiges Institut einzurichten. Denn nur in normalen Beschäftigungszeiten reicht der Schiffspark zur Bewältigung der Transporte aus. Ist ein flotter Geschäftsgang oder können wegen Niedrigwasser die großen Kähne gar nicht oder nur zum Teil verwendet werden, dann wird der freie Markt zu besonderer Bedeutung. Bei solchen Verhältnissen wird dem Kleinschiffer die Beförderung übertragen, und der Kleinschiffer ist weder Produzent noch Händler der Massenfrachtgüter, welche in der Rheinschiffahrt an erster Stelle stehen. Daß gerade die Einzelschiffer die Einrichtung einer Börse zur Vermittlung und zum Abschluß von Frachtgeschäften herbeigesehnt haben, darf als unzweifelhaft gelten. Schon 1888 war eine größere Zahl von ihnen zu der Schiffervereinigung „Selbsthilfe" zusammengetreten, um sich gegen unbilliges Gebahren der Makler zur Wehr zu setzen und zwei Jahre später erwogen dieselben Kreise, nachdem der erste Plan sich zerschlagen hatte, die Einrichtung eines „Schiffsfrachtamtes". Allein auch diese Bestrebungen führten zu keinem praktischen Ergebnis. Wohl nicht nur, weil nicht alle Beteiligten sich für den Plan interessierten, sondern auch aus der Erkenntnis, daß ein solches Frachtamt den Eigenarten des Frachtgeschäftes kaum gerecht geworden wäre.

Die nach Überwindung größerer Schwierigkeiten 1901 eröffnete Schifferbörse kommt in ihrem vollen Umfange vor allem dem Klein-, Einzel- oder Partikulierschiffer zugute, der ausschließlich Lohnschiffahrt treibt, also weder Produzent noch Händler des Frachtgutes ist. Er nimmt die für ihn bestimmte Ladung an der angewiesenen Stelle ein, läßt sein Schiff zum Bestimmungsorte schleppen und löscht dort. Nur auf Vereinbarung beteiligt er sich mit eigenen Hilfskräften an der Lade- und Löscharbeit. Im Verkehr mit Holland und Belgien sorgt er — im Gegensatz zur Bergfahrt — selbst für seine Beförderung, übernimmt das Leichterrisiko und segelt oder läßt sich auf seine Kosten schleppen. Weitergehende Verpflichtungen geht der Kleinschiffer nicht ein. Das Geschäft mit ihm kann weder auf brieflichem noch telephonischem Wege abgeschlossen werden, wie es meist zwischen Versender und Spediteur einerseits und Großreederei anderseits geschieht. Der Kleinschiffer hat am Frachtenmarkt keine eigene Geschäftsstelle und ist wegen des „ewigen Unterwegsseins" nur schwer zu erreichen. Der Kleinschiffer kann deshalb nur als Frachtführer angenommen werden, wenn er in den Häfen der Nachfrage gerade anwesend ist. Versender und Spediteur verhandeln mit ihm von Angesicht zu Angesicht, sei es, daß sie ihn am Hafen aufsuchen, zu einem Besuche einladen oder ihn auf der Börse treffen, wo sich Angebot und Nachfrage nach Kahnraum zeitlich konzentrieren. Je nachdem der eine oder andere dieser Preisbestimmungsgründe überwiegt, kommt das Geschäft leichter oder schwerer zustande. Wie an allen andern Börsen wird der Abschluß des Frachtvertrages durch besonders angestellte Vermittler, die Makler, vermittelt, welche persönlich mit Tausenden von Kleinschiffern bekannt sind und wissen, welcher Schiffstyp am besten der Ladung entspricht. Das persönlich-individuelle Moment spielt bei keinem anderen Börsengeschäft die Rolle wie hier. Die Makler empfangen ihre Vergütung entweder in Form eines festen Gehaltes oder eines Vomhundertsatzes, der nach der Lademenge berechnet wird und zu Lasten des Frachtführers geht. Fünfzehn der zugelassenen Makler sind vereidigt und dadurch gleichzeitig verpflichtet, bei der Kursfestsetzung mitzuhelfen. Die nicht vereidigten Makler dürfen nur außerhalb der Börsenstunde (11—12 Uhr) Geschäfte vermitteln.

Jeder Frachtvertrag (die Chartepartie) bedarf der schriftlichen Form und wird in mehreren Stücken ausgefertigt, von denen eins in Händen des Schiffers bleibt. In dem Vertrage verpflichtet sich der

Frachtführer, sein Schiff an dem vereinbarten Tage und Hafen zur Verfügung des Versenders oder Spediteurs zu halten. Der Frachtsatz wird nach Tonnen für die in Betracht kommende Strecke festgesetzt. Der Frachtführer verpflichtet sich nur zur Übernahme einer Ladung, welche dem jeweiligen Wasserstande entspricht. Überschreitet er selbst die Ladungsgrenze, dann fallen ihm alle Leichterkosten zur Last, andernfalls stellt der Versender an den vereinbarten Orten das Leichterschiff. Von irgend einer „Freizeichnung" des Frachtführers ist im Frachtbriefe, der auch gleichzeitig als Ladeschein dient, keine Rede und dürfte auch nur bei Stückgütern Verwendung finden.

Hat der Versender oder Spediteur große Gütermengen zu vergeben, die mit einer gewissen Regelmäßigkeit das ganze Jahr hindurch oder noch länger zur Verfrachtung gelangen, dann werden (nach Schröter und Reichert) nicht nur Vereinbarungen über die Ausführung von Einzelreisen getroffen, sondern der Versender oder Spediteur schließt mit dem Schiffer einen Vertrag, wonach er sein Fahrzeug während einer längeren Zeit zur Verfügung stellt. Der Frachtvertrag erhält die Form des Mietvertrages. Ein derartiges Geschäft ist jedoch für den Mieter mit einem mehr oder minder großen Risiko verbunden, wenn er andererseits auch den Schwankungen des Marktes nicht mehr ausgesetzt ist.

Die Beförderung der Güter kann vom Schiffer um so billiger übernommen werden, je größer sein Fahrzeug ist. Ein 2000 t-Kahn erfordert beispielsweise vier Mannschaften als Bedienung, ein 400 t-Kahn aber schon zwei; bei der ersten Schiffsgröße stellen sich die Anlagekosten auf etwa 50 Mark, bei der zweiten auf 60 Mark pro t. Schiffe mit 800 t Ladefähigkeit sind in der Rheinschiffahrt die am meisten beschäftigten. Solange der Cauber Pegel einen Stand von 2,40 m hat, fahren alle Kähne, also auch die mit 3 m Tauchtiefe, ungehindert durch die Gebirgsstrecke und es ist klar, daß der jeweilige Wasserstand auf die Frachtsätze von besonderem Einfluß ist. Je mehr der Schiffsraum ausgenutzt werden kann, desto billiger kann der Schiffer die Beförderung übernehmen. Auch die Art der Güter kommt in den Frachtsätzen zum Ausdruck. Denn es ist dem Schiffer nicht gleichgültig, ob die Lademenge den Boden des Fahrzeuges beschädigt oder nicht. Wichtig ist auch, ob der Löschhafen Aussicht auf Rückfracht bietet und somit sofort eine neue Reise wieder angetreten werden kann. Daher kommt es, daß die Kohlenfracht nach Mannheim, Rheinau und Ludwigshafen nicht höher ist als nach Worms, Gustavsburg und selbst nach Bingen, das 113 km oberhalb Mannheims liegt.

Viel beweglicher als die Frachtschiffahrt ist das Schleppgeschäft, weil es nur in Ausnahmefällen mit Aufenthaltszeiten in den Häfen zu rechnen hat und keine Lösch- und Ladefristen kennt. Zehn größeren Jahrestransporten in der Frachtschiffahrt stehen 50 Berg- und Talreisen der Dampfboote gegenüber. Deshalb braucht die Anzahl der verfügbaren Schlepper auch bei weitem nicht so groß zu sein als die der Kähne. Im Jahre 1910 gab es 1041 Schiffe mit eigener Triebkraft und 10344 andere, so daß ein Verhältnis von 1:10 bestand. Bei der starken Anhäufung des Schleppmaterials in wenigen Händen, ist die Zahl der Schleppagenten gering; zudem vollzieht sich das Schleppgeschäft in den gewöhnlichen kaufmännischen Formen leicht und schnell, so daß es kaum der börsenmäßigen Gewohnheiten bedarf. Der Schleppreis ist in der Regel um so niedriger, je größer der Raumgehalt des zu schleppenden Kahnes ist, weil verhältnismäßig weniger tote Last in Frage kommt als bei kleinen Fahrzeugen. Der Schlepplohn wird im Talverkehr meist als Bauschbetrag nach der Größe des Kahns vereinbart, im Bergverkehr dagegen richtet es sich nach der Lademenge und wird in Pfennigen für die Tonne ausgedrückt. Nur selten wird ein Schleppzug auf einer längeren Reise von ein und demselben Dampfboote gezogen. Ähnlich wie im Eisenbahnverkehr gibt es Zwischenstationen (Köln, St. Goar, Mainz, Mannheim, Dordrecht, Duisburg), an denen die Schleppkraft wechselt.

Die Kursnotierung der Frachtsätze und Schlepplöhne ist ohne Zweifel die schwierigste Frage gewesen, welche sich bei der Errichtung der Schifferbörse ergab. Das Ziel war allerdings klar: der tägliche Kurszettel sollte allen beteiligten Kreisen ein getreues Spiegelbild der jeweiligen Lage des Frachten- und Schleppmarktes geben. Die mangelhafte Vertretbarkeit von Schiffsraum und Schleppkraft bereitete große Hindernisse. Der jeweilige Wasserstand des Rheins ist allerdings ein alle Fahrzeuge berührender Faktor, aber je nachdem es sich um Ober-, Mittel- und Unterrhein, belgische, holländische oder französische Kanäle handelt, wird die Vertretbarkeit weniger oder mehr beschränkt.

Der Kurszettel muß Berg- und Talfahrt einzeln berücksichtigen. Während in der Bergfahrt die Fracht lediglich für die Überlassung des Kohlenraumes gezahlt wird, schließt sie im Talverkehr nach Holland und Belgien auch gleichzeitig die etwa notwendig werdenden Schlepplöhne sowie das Einladegeld ein. Daraus ergibt sich, daß die Talfrachten ohnehin schon erheblich höher sind als die Raten im Bergverkehr. Auch mußte bei der Notierung der Talfrachten den verschiedenen Schiffsgrößen Rechnung getragen werden, beim Bergverkehr nicht. Wegen der Eigenart des Schleppmarktes, wo die Preise fürs Bergschleppen nach den gleichen Gesichtspunkten vereinbart werden, wie die Frachten, beim Talschleppen aber üblicherweise in Bauschbeträgen vereinbart werden, konnte (nach Schröter und Reichert, S. 41) nur an die Notierung der Bergschlepplöhne gedacht werden. Auch war es der Übersichtlichkeit halber unmöglich, die Frachtsätze für alle Güterklassen zu notieren. Da Kohlen die Hauptmasse der Frachtgüter, nämlich 90% ausmachen und sich nach den Kohlenfrachten alle anderen richten, hat man die Kursnotierung auch nur auf sie bezogen. Ebenso konnten

nur die Frachten nach den Hauptempfangshäfen im Kurszettel Berücksichtigung finden, wenn dieser ein klares Bild des Marktes sein sollte. Für die Bergverfrachtung setzte man deshalb im Kurszettel ein: Coblenz, St. Goar, Bingen, Mainz-Gustavsburg, die Mainplätze bis Frankfurt, Mannheim, Karlsruhe, Lauterburg und Straßburg. Im Kurszettel des Talverkehrs wurden jedoch 47 Orte und eine Dreieinteilung der Fahrzeuge berücksichtigt. Neben einzelnen Hafenplätzen setzte man auch ganze Stromgebiete in den Kurszettel ein, weil nach den einzelnen Orten des betreffenden Stromarmes oder des Kanals die Frachtpreise annähernd gleich hoch sind. Allein die Beteiligten erblickten darin eine Preisgabe ihres Geschäftsgeheimnisses und verlangten eine Notierung der jeweils höchsten und niedrigsten Sätze. Weiterhin wurde die Zahl der Bestimmungsorte im Talverkehr auf 26 ermäßigt. Jedem Kurszettel ist ein Wasserstands- und Wetterbericht beigegeben, aus dem die zulässige Tauchtiefe berechnet wird. Werden Kohlen nach anderen als den im Kurszettel aufgenommenen Plätzen verschifft, dann werden auch die dabei vereinbarten Frachten notiert und zwar unter Umrechnung derselben auf den nächstgelegenen und im Kurszettel enthaltenen Ort. Die auf diese Weise festgestellten Preise nennt man Richtfrachten.

Die Feststellung der Tagesfrachten ist in der Rheinschiffahrt längst zu einer unentbehrlichen Einrichtung geworden, da ihre Kenntnis vor unliebsamen Überraschungen und verfehlten Spekulationen schützt. Deshalb geschieht die Veröffentlichung des Kurszettels nicht nur in Schiffahrtsblättern, sondern auch in den Tageszeitungen der Bezirke, welche an der Rheinschiffahrt besonderes Interesse haben. Da die Tageskurse die Grundlage für den Abschluß langfristiger Verträge abgeben, haben sie ein über den einzelnen Tag hinausgehendes Interesse.

Die Beeinflussung der Prolongationen durch die Usanzeänderungen im deutschen Aktienhandel[1]*).*

Von F. Schmidt, Frankfurt a. M.

Wie Seipp in Nummer 4 dieser Zeitschrift berichtet, stehen zum 1. Januar 1913 zwei Usanzeänderungen für den Aktienhandel in Aussicht:

1. In Zukunft unterbleibt die Berechnung von Stückzinsen für alle Aktien,

2. Der Dividendenschein aller Aktien wird in Zukunft erst nach der Generalversammlung abgetrennt.

Über die Wirkung dieser Usanzeänderungen auf die Kursbewegung ist schon vom Berichterstatter gesprochen. Zur Darstellung der Verschiedenheiten zwischen alten und neuen Notierungsmethoden folgt eine Zusammenstellung der Kurse dreier Aktien von ganz verschiedenem inneren Wert (Aufstellung 1).

Resultat: Der Kurs, welcher nach neuer Usanz ermittelt ist, übersteigt den nach altem Verfahren gewonnenen um die früher gesondert verrechneten Stückzinsen. Die Entfernung der beiden Kurse voneinander erfolgt automatisch von Tag zu Tag, ebenso wie nach dem alten Verfahren der Kurszuwachs, welcher dem Überschuß der geschätzten Dividende über den Stückzins entspricht. Wird die Abtrennung des Dividendenscheines zeitlich über das Ende des Geschäftsjahres hinausgeschoben, so muß der Abstand zwischen den Kursen beider Usanzen die Stückzinsen eines Jahres (4.—) überschreiten. Der ausmachende Betrag von Rechnungen muß nach beiden Methoden gleich sein, nur setzt er sich verschieden zusammen:

a) nach neuem Verfahren
1 % vom Nominalbetrag × Kurs

b) nach altem Verfahren
1 % vom Nominalbetrag × Kurs

+ Stückzinsen vom Verfalltage des zuletzt abgetrennten Dividendenscheines ab.

Wie wird nun die *Prolongationsabrechnung* von der Änderung in der Kursnotierung beeinflußt? Der Hereingeber braucht Geld und verkauft oder verpfändet Effekten; der Hereinnehmer leiht Geld aus und empfängt als Sicherheit die Papiere. Nach Ablauf der Prolongationsfrist zahlt der Hereingeber Geld an den Hereinnehmer zurück und erhält von ihm dagegen seine Papiere. Der Hereinnehmer will aus dem Geschäft gewinnen, und da es sich wirtschaftlich um das Ausleihen von Geld handelt, wünscht er auf den verliehenen Betrag einen bestimmten Zinssatz zu erzielen. Es liegt keine Veranlassung vor, diesen Prozentsatz zu ändern, wenn in Zukunft ein anderes Kursnotierungsverfahren Anwendung findet.

Nun ist es in Berlin und neuerdings auch in Frankfurt üblich, den Zins für das Gelddarlehen auf den Rücklieferungskurs in Gestalt von Report resp. Deport zu verrechnen. Da bei dem bisherigen Notierungsverfahren der dem Hereinnehmer zufallende Zuwachs an Stückzinsen für die Prolongationsdauer von dem Prolongationszins zu kürzen war, so konnte bei niedrigem Kurs der Rücklieferungskurs kleiner sein als der Hereinnahmekurs (= Deport). In der Regel ergab sich ein höherer Rücklieferungskurs (= Report) und nach dem neuen Verfahren, bei dem keine Stückzinsen den Prolongationszins verkürzen, wird das immer der Fall sein, mit Ausnahme der seltenen Lagen, wo bedrängte Blankoverkäufer, um Papiere zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen zu erlangen, nicht nur auf Zinsen für ihr Geld verzichten, sondern noch eine Prämie an den Effektenleiher zahlen. Mit der eben erwähnten seltenen Ausnahme muß der ausmachende Betrag der Rücklieferungsrechnung (= Rücklieferungsbetrag) den ausmachenden Betrag der Hereinnahmerrechnung (-Hereinnahmebetrag) überragen, einerlei welche Methode der Kursnotierung Verwendung findet, weil die Differenz beider den Gewinn des Hereinnehmers ausmacht.

[1]) Allgemeines über die Prolongation bringt meine soeben bei C. E. Poeschel erschienene Arbeit: Liquitation und Prolongation im Effektenhandel.

Aufstellung 1. *Die Bewegung der Kurse unter dem*

Voraussetzungen: Gleichbleibender innerer Wert der Aktien 1) 200 2) 90 3) 20.

Ende des Monats	*1./1.*	1	2	3	4	5	6	7	8
Altes Verfahren	200.—	200.67	201.33	202.—	202.67	203.33	204.—	204.67	205.33
Neues Verfahren	200.—	201.—	202.—	203.—	204.—	205.—	206.—	207.—	208.—
Altes Verfahren	90.—	90.—	90.—	90.—	90.—	90.—	90.—	90.—	90.—
Neues Verfahren	90.—	90.33	90.66	91.—	91.33	91.66	92.—	92.33	92.66
Altes Verfahren	20.—	19.67	19.33	19.—	18.67	18.33	18.—	17.67	17.33
Neues Verfahren	20.—	20.—	20.—	20.—	20.—	20.—	20.—	20.—	20.—

Einige Beispiele sollen die Prolongationsabrechnung veranschaulichen (Aufstellung 2).

Der Gewinn des Hereinnehmers ist bei beiden Methoden der Kursnotierung gleich hoch. Bei Notierung ohne Stückzinsen ist er allein im Kursaufschlag (Report) enthalten; bei Notierung mit Berechnung von Stückzinsen dagegen, ist der Gewinn auf zwei Posten (Kursdifferenz und Stückzinsenzuwachs für 1 Monat) verteilt.

Die dargestellten Beispiele zeigen den Fall der Hereinnahme seitens des Bankiers. Handelt es sich um eine Ausleihung von Effekten von seiten der Bank an Blankoverkäufer, so zahlen diese ihr gegen Empfang der Papiere den Gegenwert. Die Bank wird nur im schon erwähnten Ausnahmefalle auf das erhaltene Geld keine Zinsen vergüten, doch wird der Zinssatz wesentlich niedriger sein, als der, den die Bank für ihr ausgeliehenes Geld bei Hereinahme zur Anrechnung bringt. Man kann also die vorstehenden Zahlenbeispiele (2) der Hereinnahme seitens der Bank auch anwenden auf die Ausleihungen derselben, nur ist dann der Bankier Geldnehmer (Hereingeber), der aber einen niedrigen Zins vergütet. Setzt man beispielsweise

Aufstellung 2. *Prolongationsbeispiele.*

Hereinnahme ultimo Juni. Rücklieferung ultimo Juli. Geschäftsjahr 1./1.—31./12.

1. Innerer Wert des Papieres: 200. Dividendenschätzung 12 %.
2. „ „ „ „ 90. „ 4 %.
3. „ „ „ „ 20. „ 0 %.

a) Kursnotierung ausschließlich Zinsen (mit Stückzinsenberechnung = alte Methode).
b) Kursnotierung einschließlich Zinsen (ohne „ = neue Methode).

	1		2		3	
	a	b	a	b	a	b
Hereinnahmekurs (= Liquidationskurs)	204.—	206.—	90.—	92.—	18.—	20.—
+ 4 % *Stückzins 6 Monate*	2.—		2.—		2.—	
Zahlung des Geldgebers (Hereinnehmers)	206.—	206.—	92.—	92.—	20.—	20.—
für 100 M nominal (Hereinnahmebetrag).						
Der Hereinnehmer wünscht *auf sein Darlehen 6 % Zinsen für 1 Monat* zu erzielen (= *Prolongationszins*) =	1.03		—.46		—.10	
Der *Rücklieferungskurs* ergibt sich a. Hereinnahmekurs	204.—	206.—	90.—	92.—	18.—	20.—
+ Prolongationszins	1.03	1.03	—.46	—.46	—.10	—.10
— Stückzinsen für den Prolongationsmonat	—.33		—.33		—.33	
Rücklieferungskurs =	204.70	207.03	90.127	92.46	17.77	20.10
Die *Rücklieferungsrechnung* lautet dann auf:	204.70	207.03	90.127	92.46	17.77	20.10
+ 4 % Stückzins für 7 Monate	2.33		2.333		2.33	
Gesamtbetrag für M 100 nominal	207.03	207.03	92.460	92.46	20.10	20.10
= *Rücklieferungsbetrag.*						
Der *Gewinn des Hereinnehmers* besteht in *Kursdifferenz* zwischen Hereinnahme und Rücklieferungskurs[1])	—.70	1.03	—.127	0.46	— —.23	—.10
und in *Zuwachs an Stückzinsen für 1 Monat*	—.33		—.333		+ —.33	
Demnach *Gesamtgewinn*	1.03	1.03	—.460	0.46	+ —.10	—.10

[1]) Report resp. Deport.

Einfluß der Notierungsmethoden.

Die in Aussicht stehende Dividende wird geschätzt auf: 1) 12% 2) 4% und 3) 0%.

9	10	11	12	*1./1.*	1	2	3	4	Abtrennung des Dividendenscheines
206.—	206.67	207.33	208.—	208.—	208.67	209.33	210.—	202.67	im April
				200.—	200.67	201.33	202.—	202.67	am 1./1.
209.—	210.—	211.—	212.—	212.—	213.—	214.—	215.—	204.—	im April
				200.—	201.—	202.—	203.—	204.—	am 1./1.
90.—	90.—	90.—	90.—	90.—	90.—	90.—	90.—	90.—	im April
				90.—	90.—	90.—	90.—	90.—	am 1./1.
93.—	93.33	93.66	94.—	94.—	94.33	94.66	95.—	91.33	im April
				90.—	90.33	90.66	91.—	91.33	am 1./1.
17.—	16.67	16.33	16.—	16.—	15.67	15.33	15.—	18.67	im April
				20.—	19.67	19.33	19.—	18.67	am 1./1.
20.—	20.—	20.—	20.—	20.—	20.—	20.—	20.—	20.—	im April
				20.—	20.—	20.—	20.—	20.—	am 1./1.

als Zinsgewinn des Hereinnehmers 3% und ändert die Resultate (Aufstellung 2 u. 3) entsprechend, so findet man die Zahlen, welche für den Fall einer Ausleihung von Effekten seitens der Bank wahrscheinlich wären.

Im bisherigen Beispiel (2) wird eine Prolongation in der Mitte des Jahres gezeigt. Wie bewegen sich analog ermittelte Hereinnahmekurse und Rücklieferungskurse während des ganzen Jahres?

Als Hereinnahmekurs dient in der Regel der Liquidationskurs. Dieser wieder wird als abgerundeter Durchschnitt einiger oder aller Abschlußkurse des betreffenden Monats ermittelt. Wenn er mit den Kursen der Aufstellung 1 identifiziert wird, so zeigt diese die Bewegung der Hereinnahmekurse nach beiden Notierungsmethoden.

Die Hereinnahmebeträge sind, wie in Aufstellung 2 gezeigt wurde, nach beiden Methoden für jeden einzelnen Monat gleich hoch und steigen von Monat zu Monat um ein Zwölftel des geschätzten Ertrages. Die Rücklieferungsbeträge sind nach beiden Methoden für jeden Einzelmonat gleich hoch, die Rücklieferungskurse dagegen entfernen sich wie Aufstellung 3 zeigt, immer mehr voneinander und zwar monatlich um 0,33 (= Stückzinsen per Monat). (Aufstellung 3.)

Vergleicht man die Hereinnahmekurse (Aufstellung 1) der neuen Methode mit ihren Rücklieferungskursen (Aufstellung 3), so ergibt sich als einzige Differenz beider der vereinbarte Prolongationszinsbetrag, berechnet auf den Hereinnahmekurs (= Hereinnahmebetrag). Eine Gegenüberstellung von Hereinnahme- und Rücklieferungskurs der alten Methode zeigt eine Differenz zwischen beiden, die sich zusammensetzt aus dem vereinbarten Prolongationszins, berechnet auf Hereinnahmekurs plus Hereinnahmestückzins, abzüglich der Stückzinsen für einen Monat (Aufstellung 1).

Die Hereinnahmekurse der alten Methode wachsen monatlich um ein Zwölftel des geschätzten Ertrages abzüglich der Stückzinsen. Nach der neuen Methode beträgt der Zuwachs monatlich ein volles Zwölftel der geschätzten Dividende.

Die Rücklieferungskurse der alten Methode wachsen monatlich um ein Zwölftel des geschätzten Ertrages abzüglich der monatlichen Stückzinsen, plus Prolongationszinsen auf den Zuwachs an geschätztem Ertrag im Hereinnahmemonat. Der monatliche Zuwachs der Rücklieferungskurse nach neuer Methode sowie der Rücklieferungsbeträge nach beiden Methoden ergibt sich aus ein Zwölftel des geschätzten Ertrages, plus Prolongationszinsen auf den Zuwachs an geschätztem Ertrag im Hereinnahmemonat.

Nach dem alten Notierungsverfahren liegen die Kurse immer unter denen des neuen und die Differenz zwischen beiden wächst monatlich um 0,33 bis zum Abtrennungstermin. Aus der Tatsache, daß beim neuen Verfahren der Rücklieferungskurs höher ist und schneller wächst als der alte, schlossen Praktiker[1]) auf eine Verteuerung der Prolongation. Sie übersahen, daß die Methode der Kursnotierung nichts an den ausmachenden Rechnungsbeträgen ändert.

In der Augustnummer dieser Zeitschrift plädiert z. B. Bankprokurist Ecknah für die Beibehaltung der alten Notierungsusanz, weil die neue Kursnotierung (ohne Stückzinsberechnung) „der Spekulation eine neue Belastung auferlegt". Wäre der Report die einzige Vergütung, welche der Hereinnehmer bei der bisherigen Notierungsweise bezieht, so bedeutete eine Erhöhung desselben in der Tat eine Verteuerung der Prolongation. Er empfängt aber zurzeit neben dem Report noch den Zuwachs an Stückzinsen für den Prolongationsmonat, während ihm bei dem erhöhten Report der künftigen Usanz nur dieser allein zufließt.

Es scheint vielen Praktikern schwer zu fallen, an das stetige Steigen der Kurse um den täglichen Zuwachs an Dividende bei der kommenden Usanz zu glauben. Sie sprechen der Börse die nötige Feinfühligkeit ab. Demgegenüber ist zu bemerken, daß schon nach den heutigen Usanzen der Kurs um die geschätzte Dividende minus Stückzins langsam ansteigt (z. B. 12% Dividende ./. 4% Stück-

[1]) Darunter befand sich auch der Berichterstatter der Frankfurter Zeitung, welcher noch den Fehler beging, bei der neuen Methode den höheren Ertragszuwachs im Kurse zu übersehen und nur an einen Unterschied von je 0,33 zwischen den Rücklieferungskursen der beiden Methoden zu denken. Im übrigen haben Zuschriften anderer Praktiker diesen Fehler berichtigt. (Vgl. Frankfurter Zeitung Abendblatt 22./5., 3./6. und 2. Morgenblatt vom 9./6. 1912.)

Aufstellung 3. *Die Entwicklung*
Voraussetzungen wie

Für Ende des Monats	1[2])	2	3	4	5	6	7	8
Altes Verfahren 1a	200.67	201.328	202.01	202.682	203.36	204.025	204.70	205.369
Neues Verfahren 1b	201.—	202.005	203.01	204.015	205.02	206.025	207.03	208.035
Altes Verfahren 2a	90.117	90.118	90.12	90.122	90.123	90.125	90.127	90.128
Neues Verfahren 2b	90.45	90.78	91.124	91.455	91.787	92.118	92.46	92.79
Altes Verfahren 3a	19.767	19.433	19.10	18.767	18.433	18.10	17.767	17.433
Neues Verfahren 3b	20.10	20.10	20.10	20.10	20.10	20.10	20.10	20.10

[1]) Die Rücklieferungskurse werden bei Beginn der Prolongation, am Ultimo vor der Rücklieferung, vereinbart und auf der Basis des dann geltenden Liquidationskurses berechnet. Der Rücklieferungskurs für Ende Januar (Aufstellung 3) gehört zum Hereinnahmekurs von Ende Dezember u. s. f. (Aufstellung 1).

zins = 8% Zuwachs = 8% Abschlag bei Abtrennung des Dividendenscheines).

In Zukunft ist der Zuwachs um genau 4% für die abgelaufene Zeit höher. Daß ein Zuwachs erfolgt ist, wird kenntlich aus der Wertreduktion beim Dividendenabschlag, allerdings läßt sich bis zu diesem Zeitpunkt nie genau sagen, wie hoch der Zuwachs gerade ist, weil die Dividende vor der Generalversammlung nur mehr oder weniger sicher geschätzt werden kann. Die Schätzungen der einzelnen Interessenten laufen schließlich in eine Durchschnittsschätzung zusammen und es ist wohl möglich, daß der Zuwachs in Kurssprüngen erfolgt.

Die Wirkung des Dividendenzuwachses auf den Kurs läßt sich selten exakt nachweisen, weil auch viele andere Momente zu gleicher Zeit den Kurs beeinflussen können. Ecknah selbst erwähnt, daß Kurse desselben Tages auf verschiedene Termine voneinander abweichen. Deutlicher läßt sich der Einfluß des Dividendenzuwachses im Pariser Kurszettel erkennen. Man vergleiche dort bei per Stück notierten hochwertigen Aktien am Monatsbeginn den Ultimokurs und den Kassakurs. Der erstere ist zumeist höher, weil er bereits den geschätzten Dividendenzuwachs bis zum Monatsende enthält, während er im Kassakurs nur bis zum Notierungstage enthalten ist.

Da somit die anscheinend einzige Stütze des Plaidoyers für Beibehaltung der bisherigen Notierungsweise gefallen ist, so darf man hoffen, daß uns in absehbarer Zeit eine Aktienkursnotierung beschert wird, die bequemer, logischer und den Usanzen anderer Börsen entsprechender ist als die bisherige.

Tüllindustrie.

Von Bürklin.

Die Tüllindustrie in Deutschland ist in den letzten drei Jahren durch die veränderte Moderichtung schwer getroffen worden. Welche Folgen die hieraus entstandene Verringerung des Absatzes und damit verbundene Preisdrückerei im Tüllgewerbe gezeitigt hat, läßt sich am besten durch einige Zahlen beweisen: Während Tüll 600 cm breit 42 Loch im Jahre 1908/09 M 4.50 kostete, bezahlte man für das gleiche Quantum derselben Qualität im September 1911 M 2.60[1]). Tüllstücke, für die man Anfang 1910 M 95.— erzielte, mußte man Anfang 1912 mit M 90.— verkaufen[2]).

Wenn auch diese Tatsachen in erster Linie als Folgen der veränderten Moderichtung anzusprechen sind, so müssen aber doch noch zwei andere Faktoren genannt werden, die in ihren Wirkungen das vorstehend gezeigte Mißverhältnis der Preise mitbewirkten.

Der deutsche Markt bietet schon seit langer Zeit den englischen Tüllfabrikanten ein willkommenes Absatzgebiet für ihre Fabrikate. Infolge der anerkannt guten Qualität ihrer Erzeugnisse war es ihnen ein leichtes, besonders in der Zeit, als sich die deutsche Tüllindustrie noch in dem Anfangsstadium ihrer Entwickelung befand, den deutschen Markt vollständig zu beherrschen. Nachdem sich aber im Laufe eines Jahrzehntes die deutsche Tüllindustrie zu einer bemerkenswerten Höhe emporgearbeitet hatte und mit ihren Fabrikaten den englischen Erzeugnissen erfolgreich Konkurrenz machen konnte, sahen sich die englischen Webereien veranlaßt, für den deutschen Markt große Preiskonzessionen zu machen, zumal ihr Absatz nach Amerika gegen die vorangegangenen Jahre recht an Bedeutung verloren hatte. In ihrer Preispolitik wurden sie durch die für Tüllwaren niedrig bemessenen Eingangszölle Deutschlands unterstützt. Niedrigere Normierung der Preise für deutsche Ware war eine Notwendigkeit, der sich die deutsche Tüllindustrie fügen mußte, wollte sie der englischen Konkurrenz gegenüber das Feld nur einigermaßen behaupten.

Als aber nun noch die schon vorgenannte veränderte Moderichtung eintrat und die Absatzmöglichkeit selbst um ein beträchtliches verminderte, setzte unter den Beteiligten ein Preiskampf ein, der, nachdem der englische Konkurrent schon

[1]) Berliner Tageblatt vom 19. XII. 1911.

[2]) Ausführungen des Vorsitzenden des Aufsichtsrats der Sächsischen Tüllfabrik zum Geschäftsbericht per 1912.

der Rücklieferungskurse[1]).

bei Aufstellung 1.

9	10	11	12	1[3])	2	3	4	Abtrennung des Dividendenscheines
206.04	206.712	207.39	208.055	208.727	209.399	210.07	202.682	im März
				208.727	201.328	202.01	202.682	am 1./1.
209.04	210.045	211.05	212 055	213.06	214.065	215.07	204.015	im März
				213.06	202.005	203.01	204.015	am 1./1.
90.13	90.132	90.133	90.135	90.137	90.138	90.140	90.122	im März
				90.137	90.118	90.120	90.122	am 1./1.
93.124	93.465	93.797	94.128	94.47	94.802	95.033	91.455	im März
				94.47	90.782	91.124	91.455	am 1./1.
17.10	16.767	16.433	16.10	15.767	15.433	15.10	18.767	im März
				15.767	19.433	19.10	18.767	am 1./1.
20.10	20.10	20.10	20.10	20.10	20.10	20.10	20.10	im März
				20.10	20.10	20.10	20.10	am 1./1.

[2]) Es ist angenommen, daß bei Hereinnahme ultimo Dezember der Dividendenschein schon abgetrennt war.
[3]) Es ist angenommen, daß bei Hereinnahme ultimo Dezember der Dividendenschein mitgeliefert wurde und daß die Abtrennung am 1. Januar resp. im März erfolgt.

längst aus dem Felde gedrängt war, unter den durch keine gegenseitigen Vereinbarungen gebundenen deutschen Fabrikanten zu einer Preisschleuderei ausartete.

Gegen diese Unterbietungen und gegen die zwecklose Überproduktion in ihrem Gewerbe versuchen nun einzelne deutsche Fabrikanten schon seit einem nach Jahren zu bemessenden Zeitraume geschlossen vorzugehen. Meist mußten die Verhandlungen, eine Konvention zustande zu bringen, an dem Widerstande einiger Großen scheitern, was um so verwunderlicher erscheint, als auch diese trotz größerer finanzieller Widerstandsfähigkeit und technischer Leistungsfähigkeit von dem nunmehr seit ca. 3 Jahren in der Branche herrschenden Zustande nicht minder in Mitleidenschaft gezogen wurden als die kleineren Werke. Wenn man berücksichtigt, daß viel unbedeutendere Industrien bei glücklicherer Gestaltung der Marktlage für ihre Artikel sich in Konventionen zusammenfinden konnten, so müssen es schwerwiegende Gründe sein, die solche Vereinbarungen in der Tüllindustrie bislang unmöglich machten.

Die in die Öffentlichkeit gelangten Berichte über die Konventionsverhandlungen in der Tüllbranche waren leider nie rückhaltlos. Soweit sich die beteiligten Kreise darüber ausgesprochen haben, ist folgendes ungefähr der Rahmen, in welchem sie sich mit ihren Begründungen gegen eine Konvention bewegen.

Die englischen Tüllfabrikanten überschwemmen den deutschen Markt noch heute mit ihren Waren, sobald sich die Preise auf ein gewisses Niveau erhöhen. — Zurzeit bewegen sich die Preise weit unter diesem Niveau, müßten aber dasselbe erreichen, selbst darüber noch hinausgehen, wenn eine Vereinigung sämtlicher deutscher Tüllfabrikanten ihre Preise so normieren wollte, daß ihnen neben den Herstellungskosten noch eine angemessene Verzinsung der in ihrer Industrie investierten Kapitalien möglich würde. Es hat demnach eine Preiserhöhung deutscher Tüllfabrikate für den einheimischen Markt nicht nur keinen Erfolg, sondern es gibt eine solche den Engländern auch noch die Möglichkeit, den deutschen Fabrikaten auf dem deutschen Markt infolge billigerer Preise erfolgreich Konkurrenz zu machen, wobei sie durch die Beliebtheit, deren sich ihre Fabrikate bei dem deutschen Publikum immer noch erfreuen, begünstigt werden. — Daß diese Bevorzugung englischer Ware vor der deutschen schon seit einiger Zeit der sachlichen Begründung entbehrt, brachte die Plauener Handelskammer in ihrem Jahresbericht für 1910 schon in folgenden Sätzen zum Ausdruck:

„Die deutsche Tüllindustrie hat im Laufe der letzten Jahre einen derartigen Aufschwung genommen, daß sie den inländischen Markt sehr wohl zu befriedigen vermag; denn auch inbezug auf die Qualität sind solche Fortschritte gemacht worden, daß das früher berechtigte Vorurteil, wonach die deutsche Ware von der englischen übertroffen wird, heute keine Gültigkeit mehr hat."

Ob vorstehende Tatsachen allein einzelne Werke veranlassen von einem Beitritt zu einer Konvention Abstand zu nehmen, erscheint dem objektiven Beobachter fraglich. Kann auch die starke englische Konkurrenz einer Preisgestaltung für Tüllfabrikate im Wege stehen, so hindert sie doch keineswegs, daß unter den deutschen Tüllfabrikanten feste Vereinbarungen getroffen werden, um die Produktion in Deutschland selbst wieder in normale Bahnen zu leiten. Eine Vereinbarung hat schon einmal bestanden und zwar, wie das „Berl. Tagebl." unter dem 19. Dezember 1911 aus Fachkreisen mitteilt, „eine lose Vereinbarung zwischen den Fabrikanten wegen einer Begrenzung der weit über den Bedarf hinaus gesteigerten Produktion". Von den Ergebnissen, die diese lose Vereinbarung erzielen konnte, macht man sich das beste Bild, wenn man näher ins Auge faßt, was die Sächsische Tüllfabrik A.-G. in ihrem Geschäftsbericht per 31. März 1912 über das Geschäftsjahr 1911 sagt: „Die Preise sind ständig weiter zurückgegangen, wozu der Druck der englischen Konkurrenz... ebenso beitrug wie eine große Überproduktion im Inland."

Erträgnisübersicht.

Name der Gesellschaft	Rohgewinn 1909 resp. 1909/10	Dividende %	Rohgewinn 1910 resp. 1910/11	Dividende %	Rohgewinn 1911 resp. 1911/12	Dividende %
Pausaer Tüllfabrik A. G.; Jan.—Dezbr.					48.897.85	0
Tüllfabrik Flöha in Plauen; April—März	4.243.433.63	25	3.136.829.88	18	2.530.154.03	12
Tüllfabrik Mehltheuer; Jan.—Dezbr.			292.467.15	0	221.976.74	0
Sächsische Tüllfabrik; Jan.—Dezbr.	1.215.211.55	20	1.040.686.33	15	689.867.17	0
Vogtländische Tüllfabrik; Jan.—Dezbr.	1.014.552.67	15 und 9,7 [1]	1.148.682.19	15	727.313.01	10
Dresdner Gardinen u. Spitzen; Juni—Mai	1.072.447.99	12 1/2	981.697.33	10	vorgeschl. Div. f. 1911/12 =	8
Tüll- u. Gard.-Weberei A. G. Plauen; Juli—Juni	654.065.51	10	422.092.68	0	voraussichtlich f. 1911/12 =	0 [2]
David Richter A. G. Chemnitz; April—März	654.451.92	15	421.490.99	10	96.480.21	0 [3]

[1]) 15% auf M 1.500.000.—; 9,7% auf M 1.000.000.—
[2]) Nur die Gardinen-Abteilung schützt die Gesellschaft vor schwerem Verlust.
[3]) Verlust 71.843.91.

Kursübersicht.

	Einführungskurs	1910	1911	1912
		3. September	4. September	3. September
Tüllfabrik Flöha in Plauen	306	306.75	245	265
Sächsische Tüllfabrik		an der Börse nicht eingeführt		
Vogtländische Tüllfabrik A. G.	260	228	173	161
Dresdner Gardinen- und Spitzen-Manufaktur	149	215.25	187.25	159
Tüll- und Gardinen-Weberei A. G. Plauen	151	155.10	106	86.25
David Richter A. G. Chemnitz	186	—	156	133.75

Rentabilitätstabelle.

Rentabilität	ultimo Dezbr. 1909	ultimo Dezbr. 1910	ultimo Dezbr. 1911	3. September 1912
Tüllfabrik Flöha in Plauen	8,13	5,83	4,91 [1]	4,53
Vogtländische Tüllfabrik A. G.		6,88	5,68	
Dresdner Gardinen- und Spitzen-Manufaktur	6,92	6,03	5,36	5,03 [2]
Tüll- und Gardinenweberei in Plauen	6,39	7,01	0	0 [3]
David Richter A. G. in Chemnitz		7,20	6,24	0

[1]) Auf Grund der Dividende per 31. März 1912. [2]) Auf Grund geschätzter Dividende. [3]) Geschätzt.

Ebenso spricht noch die Tüllfabrik Flöha in ihrem Bericht per 31. März 1912 von einer Überproduktion im Inland.

Welche Gründe aber können die einzelnen Werke veranlassen, sich jeglicher Konventionsverhandlungen abgeneigt zu zeigen? Durch die Beantwortung dieser Frage würden sich die einzelnen Werke ganz sicher der Öffentlichkeit und nicht zuletzt den Aktionären gegenüber höchst verdient machen. Bis jetzt haben sie sich darüber ausgeschwiegen.

Obwohl man den einzelnen Werken, solange sie eine bestimmte Rechtfertigung der Öffentlichkeit gegenüber nicht geben, einen Vorwurf der Eigenbrödelei kaum ersparen kann, so scheut man sich doch, die bestimmte Vermutung auszusprechen, als wenn hier das Interesse einer Mehrheit durch gesonderte Interessen einzelner gefährdet werden könne, um so mehr, als ja, wie nachfolgende Aufstellung zeigt, jedes einzelne Werk durch die herrschenden Mißstände überaus schwer geschädigt worden ist, und eine Besserung besonders auch von seiten der Mode hier für die Zukunft noch nicht ins Auge gefaßt werden kann.

Eine Konvention, die die Produktion in einem dem Bedarf entsprechenden Rahmen hält, die die Preise so festsetzt, daß sie sich nicht unter dem Niveau der durch die englische Konkurrenz festgesetzten Grenze bewegen, die, kurz gesagt, an Stelle der Konkurrenz ein einheitliches Vorgehen setzt und auch vor allem darauf hinwirkt, daß die Einfuhrsätze auf ausländischen Tüll zum Schutze der einheimischen Industrie erhöht werden, kann allein zurzeit den Hoffnungen auf eine bessere Zukunft Berechtigung geben.

(Die in Tabelle I aufgeführten Gesellschaften sind in Tabelle II und III nur soweit berücksichtigt, als ihre Aktien zum Handel an der Börse zugelassen sind.)

Steuergesetzliche Behandlung der Abtretungsurkunden (Abtretung von Rechten) zur Vermeidung von gesetzlichen Strafen.

Von Walter Ehrhardt.

Nach § 398 des Bürgerlichen Gesetzbuches und § 376 Teil I Titel 11 des Allgemeinen Landrechts ist die Abtretung eine Handlung, durch die jemand das Eigentum seines Forderungs-

rechtes einem bestimmten Anderen überträgt. Die Übertragung kann also ohne Einwilligung dessen, an den übertragen werden soll, wirksam nicht geschehen. Daraus folgt, daß die Abtretung nur durch einen Vertrag erfolgen kann. Dieser die Übertragung enthaltende Vertrag ist nach Hummel und Specht „das Stempelsteuergesetz und seine Ausführungsbestimmungen" ein abstrakter Vertrag, dessen Wirksamkeit von dem Rechtsgrunde der Übertragung unabhängig ist. Er ist zu unterscheiden von dem materiellen, obligatorischen Vertrage, durch den die Verpflichtung zur Übertragung begründet wird.

Die Abtretung ist regelmäßig die Erfüllung eines Veräußerungsgeschäftes, ähnlich wie es die Übergabe bei der Veräußerung körperlicher Sachen ist. Während aber die Übergabe in den meisten Fällen neben dem Veräußerungsvertrage nicht besonders beurkundet wird, pflegt bei der Abtretung von Forderungen erfahrungsgemäß nur der Abtretungsakt, nicht aber der ihm zugrunde liegende Veräußerungsvertrag beurkundet zu werden. Deshalb ist auch nicht der letztere, vielmehr der Abtretungsakt (die Zession) zum Gegenstande der Steuer gemacht worden.

Der Abtretungsstempel ist zu erheben ohne Rücksicht auf das der Abtretung zugrunde liegende Geschäft. Es ist daher für die Stempelpflichtigkeit gleichgültig, ob die Abtretung auf Grund eines Forderungskaufes, eines Vergleiches, zur Eingabe an Zahlungs Statt, zur Einziehung, zum Zwecke der Auseinandersetzung erfolgt oder ob ein Rechtsgrund für die Übertragung überhaupt nicht ersichtlich ist.

Da die Annahme der schriftlich beurkundeten einseitigen Abtretung auch formlos und stillschweigend rechtsgültig erfolgen kann, so ist schon die einseitige Übertragungserklärung dem Abtretungsstempel unterworfen. Ergibt die Abtretungsurkunde zugleich die Annahme der Abtretung, so darf neben dem Abtretungsstempel nicht etwa noch der allgemeine Vertragsstempel erhoben werden. Denn die Annahme bildet einen Bestandteil der einen Vertrag darstellenden Abtretung, dessen Beurkundung freilich zur Stempelpflichtigkeit der Abtretung nicht erforderlich ist, der aber, falls er beurkundet ist, nach § 10 Absatz 3 des Stempelsteuergesetzes einem besonderen Stempel nicht unterliegt, weil, sofern die einzelnen in einer Urkunde enthaltenen Geschäfte sich als Bestandteile eines einheitlichen, nach dem Tarife steuerpflichtigen Rechtsgeschäftes darstellen, nur der für das letztere vorgesehene Stempelbetrag zu entrichten ist.

Zur Stempelpflichtigkeit selbst genügt die Form der Abtretungserklärung, die zur Übertragung des Eigentums an dem abgetretenen Recht ausreicht. Dies ist regelmäßig die einfache Schriftform.

Nach Absatz 9 der Nr. 2 des Stempeltarifs zum heute gültigen Landesstempelsteuergesetze vom $\frac{31.\ \text{Juli}\ 1895}{26.\ \text{Juni}\ 1909}$ sind nur Urkunden, durch die eine Forderung einem Kommunalverband, einer Kommune oder einer Korporation ländlicher oder städtischer Grundbesitzer oder einer Grund-, Kredit- und Hypothekenbank abgetreten wird (Abtretung von Rechten) von der Stempelsteuer befreit, sofern auf Grund der Abtretung reichsstempelpflichtige Renten- oder Schuldverschreibungen demnächst, also es braucht nicht gleich mit der Empfangnahme der Abtretungsurkunde zu sein, ausgereicht werden.

Diese Stempelsteuerbefreiung nach dem preußischen Landesstempelsteuergesetze gründet sich in erster Linie darauf, daß nach Nr. 3 des Tarifs zum Reichsstempelgesetze inländische, auf den Inhaber lautende und auf Grund staatlicher Genehmigung ausgegebene Renten- und Schuldverschreibungen der Kommunalverbände und Kommunen, der Korporationen ländlicher und städtischer Grundbesitzer sowie der Grundkredit- und Hypothekenbanken reichsstempelpflichtig sind. Infolgedessen wurde nämlich, wenn einer der genannten Korporationen oder Gesellschaften eine Forderung abgetreten wird und auf Grund dieser Abtretung die Ausgabe reichsstempelpflichtiger Renten- oder Schuldverschreibungen erfolgt, für die zur Ausgabe gelangenden Wertpapiere der Reichsstempel, dagegen für die Abtretung als ein besonderes steuerpflichtiges Geschäft die festgesetzte landesgesetzliche Stempelabgabe zu entrichten sein. Der wirtschaftliche Zusammenhang, der in einem solchen Falle zwischen der Abtretung der Rechte und der Ausgabe der reichsstempelpflichtigen Wertpapiere besteht, läßt indes nach den zum Gesetze gegebenen Motiven die doppelte Besteuerung als Härte erscheinen, und dieser Erwägung verdankt die in Absatz 9 der hier besprochenen Tarifstelle 2 angeordnete Befreiung, die sich an die gleichartige Vorschrift in Absatz 3d der Tarifstelle 58 I, die über die Stempelsteuer-Befreiungen den Schuldverschreibungen handelt, anlehnt, ihre Entstehung.

Ob nun auf Grund der Abtretung reichsstempelpflichtige Wertpapiere ausgegeben werden, hängt nach Heinitz, Kommentar zum Preußischen Stempelsteuergesetz allerdings von der Willensentschließung der Korporation oder Gesellschaft ab, auf die die Forderung übertragen wird. In der über die Abtretung errichteten Urkunde gelangt nämlich diese Willensentschließung nicht zum Ausdruck und daher ist aus dem Inhalte der Urkunde selbst nicht zu ersehen, ob die Voraussetzung, unter der die Befreiung eintreten soll, gegeben ist.

Nach Absatz 3 des § 10 der „Allgemeinen Verfügung über gerichtliche Landesstempelsachen vom 28. Juli 1910" müssen deshalb die zugunsten von Kommunalverbänden, Kommunen oder Korporationen ländlicher oder städtischer Grundbesitzer oder Grundkredit- und Hypothekenbanken ausgestellten Abtretungsurkunden, die auf Grund der demnächstigen Ausreichung reichsstempelpflichtiger Renten- und Schuldverschreibungen oder Hypotheken-Pfandbriefe nach der Befreiung unter Nr. 9 der Tarifstelle 2 von der Entrichtung des landesgesetzlichen Stempel frei sind, mit einem den Grund

der Stempelfreiheit ergebenden Vermerke versehen sein, z. B.:

„Stempelfrei, da auf Grund dieser Abtretung reichsstempelpflichtige Schuldverschreibungen (Rentenverschreibungen, Pfandbriefe und dergl.) ausgegeben werden."

Die unterschriftliche Vollziehung dieses Vermerkes liegt nicht dem bisherigen Gläubiger, der die Abtretungserklärung ausgestellt hat, sondern dem Verband oder der Bank ob, auf welche die Forderung übertragen ist, und bei Urkunden, die von Behörden oder Notaren aufgenommen sind, sind auch diese befugt, den Vermerk auf die Urkunde zu setzen. Ist die Abtretung gerichtlich beurkundet, so daß die Stempelabgabe als Gerichtsgebühr einzuziehen sein würde, so hat nach § 10 Absatz 2 und 3 der oben genannten „Allgemeinen Verfügung" in jedem Falle der Gerichtsschreiber dafür Sorge zu tragen, daß der Vermerk auf die Urkunde gesetzt wird, und ihn mit Datum und Unterschrift zu versehen.

Die Ausreichung der reichsstempelpflichtigen Wertpapiere soll nach dem Inhalt der Befreiungsvorschrift demnächst stattfinden. Hiernach findet nach dem Justiz-Ministerial-Blatt für die preußische Gesetzgebung und Rechtspflege v. 1903 S. 244 die Befreiungsvorschrift nur Anwendung, wenn die Ausstellung der Abtretungsurkunden oder Schuldverschreibungen, auf Grund deren die Ausreichung der Wertpapiere erfolgt, dieser Ausreichung vorangegangen ist. Im übrigen sollte dem Erfordernis des Stempeltarifs nach der allgemeinen Verfügung des Finanzministers vom 14. Novb. 1896 (Zentralblatt für die Abgabengesetzgebung und Verwaltung in Preußen S. 634) nur dann genügt sein, wenn bereits in dem für die Beurteilung der Stempelpflichtigkeit maßgebenden Zeitpunkte der Ausstellung der Schuldurkunde feststand, daß auf Grund der Urkunde Pfandbriefe oder sonstige reichsstempelpflichtige Wertpapiere ausgegeben werden sollten, und wenn der alsbaldigen Ausgabe dieser Papiere ein rechtliches oder tatsächliches Hindernis nicht entgegenstand. Hiernach würde die Befreiungsvorschrift nach Heinitz z. B. auf Schuldverschreibungen über Baugelddarlehen nicht anwendbar sein, weil diese erst nach völliger Fertigstellung der beliehenen Baulichkeiten zur Unterlage für Hypothekenpfandbriefe benutzt werden (vergl. § 12 Abs. 3 des Hypothekenbankgesetzes) und weil bei Ausstellung der Schuldverschreibung noch gar nicht feststeht, ob und in welcher Höhe eine Forderung des Darleihers zur Entstehung gelangen und demgemäß die Ausgabe reichsstempelpflichtiger Wertpapiere stattfinden wird. Wie nun in derselben Verfügung ausgeführt wird, kommt ein Anspruch auf Erstattung der Stempelsteuer für den Fall, daß die Schuldverschreibung späterhin tatsächlich als Unterlage für Pfandbriefe benutzt wird, nicht in Frage, da die Vorschriften des § 25 des Landesstempelsteuer-Gesetzes vom 30. Juni 1909 für einen solchen Erstattungsanspruch keine Handhabe bieten und Urkunden, die einmal stempelpflichtig geworden sind, diese ihre Eigenschaft nicht wieder verlieren können. Das gleiche würde nach Heinitz auch sonst gelten, wenn sich zur Zeit der Verbriefung des Dahrlehns noch nicht übersehen läßt, ob und zu welchem Betrage eine Ausgabe von Pfandbriefen stattfinden und ob demgemäß der Landesstempel seinen Ersatz im Reichsstempel finden wird. Der Auffassung der Zollverwaltung haben sich der Justizminister in der allg. Verfügung vom 4. Dezember 1896 (Justizministerial-Blatt 1897 S. 3) und das Kammer-Gericht in einer Entscheidung vom 30. Januar 1899 (Jahrbuch 19 S. 198) angeschlossen; dagegen ist ihr das Reichsgericht in den Urteilen vom 9. März 1900 und vom 30. Dezember 1901 (Zentralblatt 1902 S. 56 und 61) entgegengetreten. Zutreffend weist dabei das Reichsgericht darauf hin, daß von der Frage, ob eine Urkunde an sich stempelpflichtig sei oder nicht, die Frage der Stempelfreiheit einer an sich stempelpflichtigen Urkunde auf Grund besonderer Umstände, die ganz außerhalb der Urkunde und auch in einem zukünftigen Ereignisse liegen können, verschieden sei und daß die Zollbehörde die beanspruchte Steuerbefreiung bei Errichtung der Urkunde nicht ablehnen dürfe, wenn auch in diesem Zeitpunkte noch nicht alle Voraussetzungen des Tatsacheninbegriffs, von dem die Pfandbriefausgabe abhänge, erfüllt seien. Die auf die Urkunde zu setzende Erklärung begründet hiernach nicht die Stempelfreiheit, sondern enthält nur die Anmeldung des bedingten Anspruchs auf Stempelfreiheit und das Versprechen künftiger Erfüllung der Bedingung; kommt es also aus irgendeinem Grunde nicht zur Ausgabe neuer Pfandbriefe auf Grund der Abtretungsurkunde oder Schuldverschreibung, so ist der an sich von Anfang an geschuldete Stempel nachträglich zu entrichten. Hiernach ist die Befreiungsvorschrift auch auf Baugelddarlehen anwendbar, hinsichtlich deren die Verwaltungspraxis von der Annahme ausging, daß sie von der Befreiungsvorschrift nicht betroffen werden. Der reichsgerichtlichen Rechtsprechung hat auf Grund der allgemeinen Verfg. des Finanz-Ministers vom 18. Februar 1902 auch die Zollverwaltung Folge gegeben

Die Abtretungsurkunden und Schuldverschreibungen also, für die auf Grund der Befreiungsvorschrift die Stempelfreiheit in Anspruch genommen wird, sind, wie schon gesagt, nach Ziffer 3 des § 10 der allgemeinen Verfügung über gerichtliche Landesstempelsachen vom 28. Juli 1910 mit einem datierten und unterschriebenen Vermerke zu versehen, der den Grund der Stempelfreiheit erkennen läßt, z. B.

Stempelfrei, da auf Grund dieser Verschreibung bzw. Abtretung reichsstempelpflichtige Pfandbriefe ausgegeben werden.

Ort Datum Unterschrift

Die unterschriftliche Vollziehung dieses Vermerks liegt nicht dem Aussteller der Urkunde, sondern dem Verband oder der Bank ob, zu deren Gun-

sten die Abtretungsurkunde oder Schuldverschreibung lautet. Die Befugnis, den vorgeschriebenen Vermerk auf die Urkunde zu setzen, steht aber auch der Behörde oder dem Notar zu, der die Urkunde aufgenommen hat, und bei gerichtlich aufgenommenen Urkunden ist nach § 10 oben genannter Verfügung der Gerichtsschreiber verpflichtet, den Vermerk mit Datum und Unterschrift zu versehen.

Der Anspruch auf Stempelfreiheit ist aber nicht davon abhängig, daß der vorgeschriebene Vermerk auf die Urkunde gesetzt wird. Sind die Voraussetzungen der Stempelfreiheit nämlich gegeben, so ist, wenn der Vermerk fehlt, hierin nur der Tatbestand einer nach § 18 Absatz 3 mit Ordnungsstrafe zu ahndenden Zuwiderhandlung zu finden. Diese Strafandrohung richtet sich nur gegen Privatpersonen, im vorliegenden Falle also namentlich gegen die Grundkredit- und Hypothekenbanken, zu deren Gunsten die in Frage kommenden Urkunden lauten. Behörden und Beamten gegenüber ist die in § 19 des Preuß. Landesstempelgesetzes enthaltene Strafvorschrift nicht anwendbar, weil die Nichtverwendung eines tarifmäßig erforderlichen Stempels nicht in Frage kommt.

Ob indessen die tatsächlichen Voraussetzungen für die Stempelbefreiung vorliegen, das kann nur unter Berücksichtigung auch des außerhalb der Urkunde gegebenen Sachverhalts ermittelt werden, und somit entscheidet der Inhalt der Urkunde nicht ausschließlich über die Stempelpflicht. Ist die Abtretungsurkunde oder die Schuldverschreibung gerichtlich oder notariell aufgenommen, so hat der Gerichtsschreiber oder der Notar pflichtgemäß zu ermitteln, ob die Abtretungsurkunde oder die Schuldverschreibung zur Ausgabe von reichsstempelpflichtigen Pfandbriefen führen soll; in der Regel wird hierfür die Erklärung der Anstalt maßgebend sein, zu deren Gunsten die Urkunde ausgestellt ist. Gibt der Inhalt der Erklärung zu Bedenken keinen Anlaß, so wird ein weiterer Nachweis nicht gefordert werden dürfen; dagegen ist dem Notar und dem Gerichtsschreiber die Befugnis nicht abzusprechen, eine schriftliche Erklärung zu verlangen, da nur durch eine solche der Nachweis gesichert wird, daß aus hinreichenden Gründen von der Einziehung des an sich erforderlichen Stempels Abstand genommen ist. Bei Hypothekenbanken, die auf Grund der von ihnen erworbenen Hypotheken Pfandbriefe ausgeben, sind die zur Deckung der letzteren bestimmten Hypotheken in ein Register einzutragen (§ 22 des Hypothekenbankgesetzes); durch Einsicht dieses Registers kann also festgestellt werden, ob auf Grund der mit einem diesbezüglichen Vermerke versehenen Abtretungsurkunde oder Schuldverschreibungen demnächst in der Tat Hypothekenpfandbriefe ausgegeben worden sind. (Allgemeine Verfg. des Finanz-Ministers vom 18. Februar 1904.)

Zu dem Aufsatz:

„Die deutschen Handelshochschulen usw."

In meinem Artikel „Die deutschen Handelshochschulen im Jahre 1911/12" (Augustheft der Z. f. H. u. H.) sind bei Aufzählung der im Sommersemester 1912 gehaltenen Kollegs über Privatwirtschaftslehre, bzw. Handelsbetriebslehre, infolge eines bedauerlichen, und, da ich selbst eins dieser Kollegs gehalten habe, nur durch Arbeitsüberhäufung einigermaßen entschuldbaren Versehens, die an der Handelshochschule Leipzig gehaltenen diesbezüglichen Vorlesungen nicht genannt worden. Es waren dies, wie ich gern nachtrage:

Allgemeine Handelsbetriebslehre (3 Stdn.).

Betrieb und Organisation des Detailgeschäftes mit besonderer Berücksichtigung des Warenhauses (1 Stde.).

Technik der Börsengeschäfte (2 Stdn.).

Obst.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

I. *Frage* an die Redaktion: Ist es gesetzlich zulässig, wenigstens bei größeren Betrieben in die Bilanz Werte einzustellen für

1. in Gebrauch befindliche,
2. abgelegte Briefe enthaltene Registraturmappen,
3. Geschäftsbücher,
4. noch unverbrauchte Drucksachen, wie Formulare usw.

II. *Antwort:* Ja, sofern die Dinge einen Verkaufswert haben.

Zweckmäßige Kontrolle ausgeliehener Apparate und Instrumente.

Insbesondere in Elektrizitätsfirmen und Apparatefabriken besteht eine besondere Abteilung für ausgeliehene Teile.

Viele Industriefirmen, deren Betriebskraft bei hochgehender Konjunktur nicht ausreicht, leihen sich z. B. eine Lokomobile, einen Motor usw., für welche sie naturgemäß nur vorübergehend Verwendung haben.

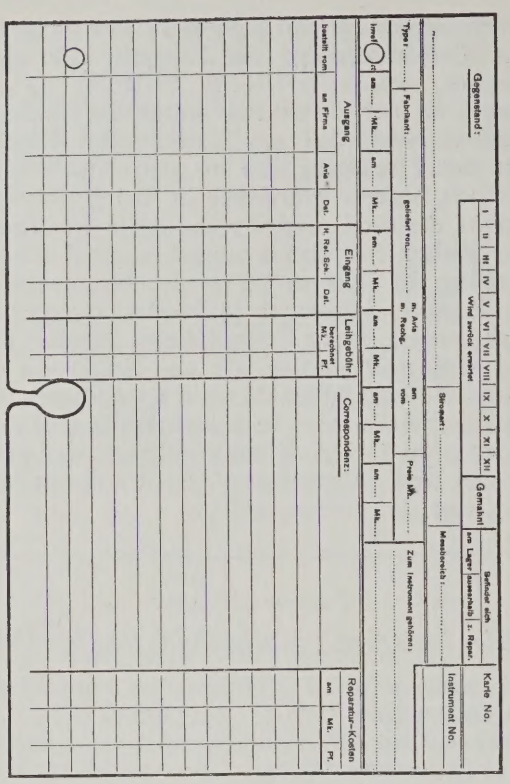
Ein wichtiges Kapitel in der Geschäftsorganisation bildet nun die Kontrolle und Überwachung der ausgeliehenen Teile, und es hat sich herausgestellt, daß dies der größten Aufmerksamkeit bedarf, um Unzuträglichkeiten zu verhüten.

Zur Verminderung des oft umfangreichen Schreibwerks bedient man sich in diesem Falle eines durchaus praktischen Formulars nach nachstehend abgebildetem Muster (siehe nächste Seite).

Die Ausstattung der Karte wird sich im einzelnen Fall allerdings nach den Verhältnissen richten müssen, jedoch dürfte derselben eine gewisse Anpassungsfähigkeit nicht abgesprochen werden können.

Das Formular enthält im wesentlichen alles, was mit dem Ausleihen in Verbindung steht, und durch aufgesteckte Reiter kann die Terminkontrolle noch gefördert werden. Wesentlich ist ferner noch der freie Raum für „Korrespondenz" und spätere Reparaturkosten und es ist wesentlich und überzeugend, wie sich auf der Karte der gesamte Geschäftsvorfall abspielt. Diese Einrichtung dürfte zu allseitiger Zufriedenheit ohne jede Störung funktionieren.

Carl Redtmann.

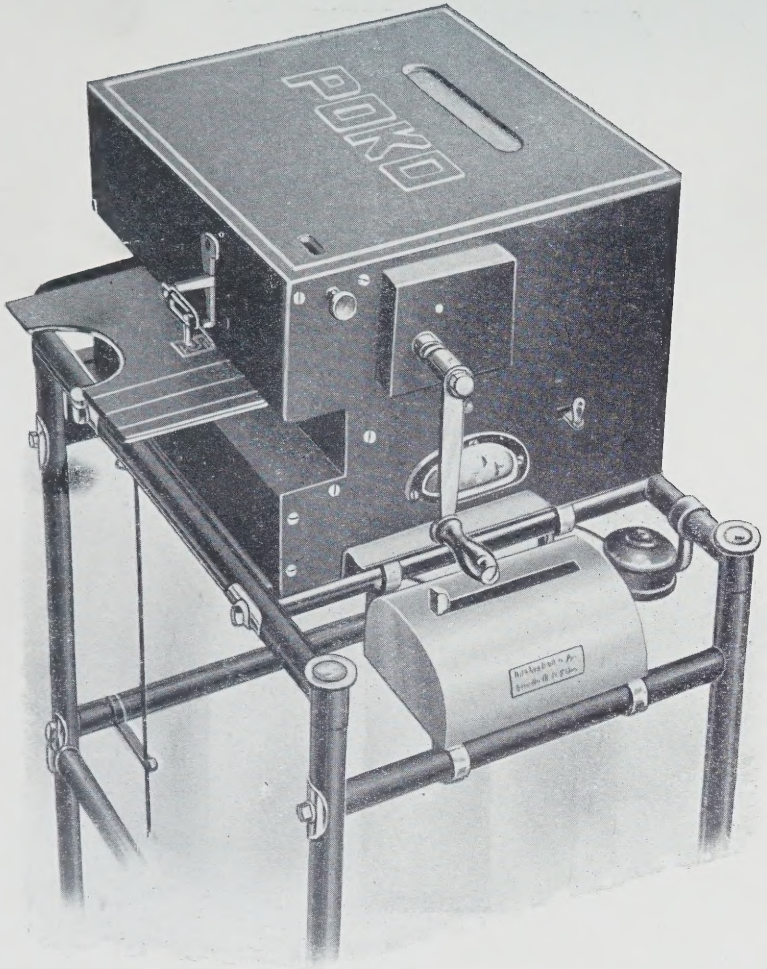


Portokontrolle.

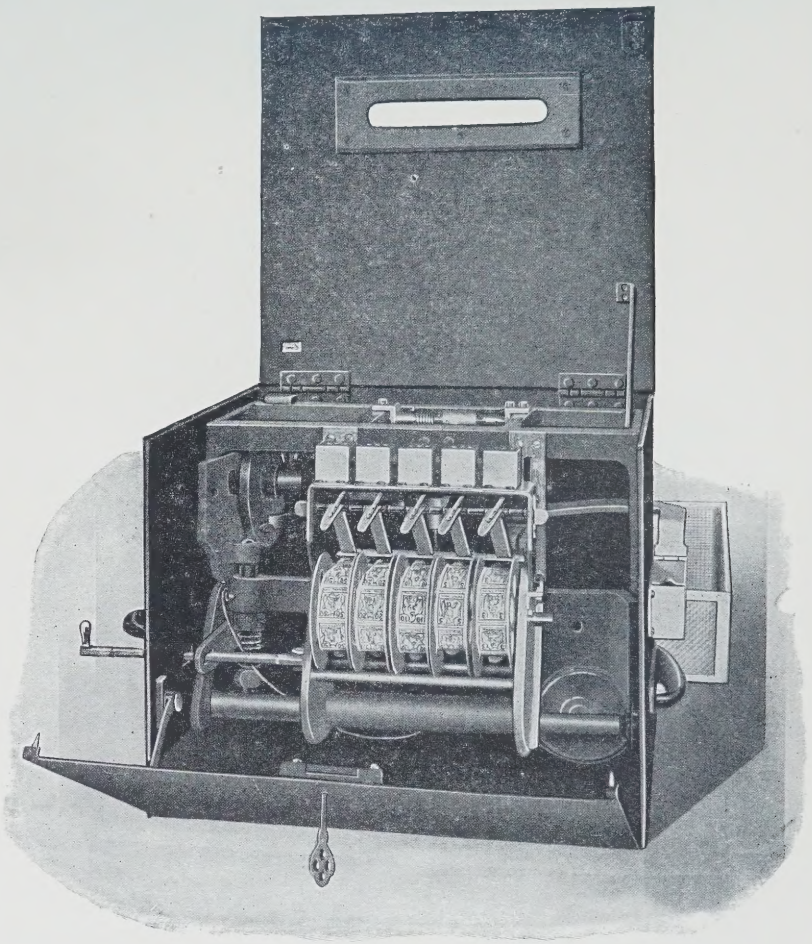
Die Bedeutung der Portokontrolle braucht wohl nicht bewiesen zu werden. Wer je mit der Verwaltung einer Portokasse zu tun hatte oder wer die Kontrolle einer solchen unter sich hat, weiß, wie schwer gewöhnlich jegliche vollkommene Prüfung der Kassenführung ist. Die Bureautechnik hat es unternommen, auch zur Erledigung des Frankierens und zur Kontrolle dieser Tätigkeit Apparate oder Maschinen zu erfinden, die dem Ideale näher kommen. Allerdings ist es eine Frage für sich, was das Ideal bei der Führung der Portokasse ist. Handelt es sich darum, möglichst viel Poststücke schnell und sicher zu frankieren, oder wird der Hauptwert darauf gelegt, den Mißbrauch der Marken oder des Geldes in der Kasse zu verhindern. Das beste wäre natürlich, es beständen Vorrichtungen, welche beide Tätigkeiten in sich vereinen, und vielleicht kommt noch eine Zeit, die uns eine Maschine bescheert, welche beide Tätigkeiten vollkommen erfüllt. Einstweilen ist dieser Zustand noch nicht vorhanden, wir sind aber so weit, daß jede einzelne Tätigkeit mit Hilfe bureautechnischer Erfindungen und Erfahrungen schnell und sicher geleistet wird.

Vor einigen Jahren wurde dem Reichspostamte eine Eingabe unterbreitet, es möge in großen Betrieben Apparate aufstellen, welche die ausgehenden Postsachen mit Frankostempeln in den entsprechenden Werten versehen. Die einzelnen Stempelungen sollten von dem Apparate registriert werden, der Stempel hätte als Ersatz der Freimarke zu dienen, die Frankatur würde nach den von dem Stempel angezeigten Bemerkungen berechnet. Der Vorteil hätte bei der Einführung für die Reichspost darin gelegen, daß sich der Verbrauch an Marken, die auch einen gewissen Materialwert darstellen, vermindert hätte, andererseits wäre in den Geschäften das Aufkleben der Marken weggefallen und Entwendungen von Marken hätten nicht stattfinden können. Die Eingabe wurde abgelehnt, die Reichspost gab an, daß nicht beabsichtigt wäre, von der Frankierung durch Postwertzeichen abzusehen. Inzwischen wurde in Bayern die Barfrankierung eingeführt und sie hat sich außerordentlich gut bewährt, so daß es sicher erscheint, daß auch die anderen Postverwaltungen von dem Verfahren Gebrauch machen werden. Solange aber die allgemeine Frankierung durch Stempel, wie sie durch die obenerwähnte Angabe geplant war, noch nicht eingeführt ist, bedeutet die Barfrankierung wohl eine große Erleichterung in der Posterledigung für die Geschäfte, eine allgemeine Kontrolle kann sie nicht sein. Dagegen ist die Reichspostverwaltung in einer anderen Richtung den Wünschen der Firmen entgegengekommen, welche eine zeitgemäße Erledigung der Postabfertigung wünschen. Indem sie die Freimarken nicht nur in Blättern abgibt, sondern auch auf Wunsch aufgerollt liefert und zwar in einem Zustande, daß sie für die Frankiermaschine brauchbar sind, steht der Einführung dieser Apparate nichts mehr im Wege, sie werden in absehbarer Zeit noch mehr Anklang als jetzt finden. Das bekannteste Modell dieser Art ist die Portokontrolle- und Brieffrankier-Maschine „Poko“. Die Maschine stellt einen viereckigen eisernen Kasten dar und erledigt die folgenden Arbeiten: Der in den Apparat gebrachte Brief wird automatisch frankiert. Dabei wickelt sich von der Markenrolle die Marke ab, sie wird vom Streifen abgetrennt, angefeuchtet, gegebenenfalls noch perforiert und auf den Brief aufgeklebt. Außerdem werden die einzelnen Marken gezählt und dadurch eine Kontrolle über den Verbrauch geschaffen. Eine zweite Addition zählt die gesamten Postausgänge zusammen. Die Bedienung des Apparates ist einfach, es werden durch einen Hebel und eine Kurbel die richtige Marke auf den Brief gebracht und angeklebt. Der Apparat kann mit fünf verschiedenen Markenwerten versehen werden, die Post liefert diese in Rollen von tausend Stück in Werten von 3 bis 80 Pfennig. Eine genaue Beschreibung des Apparates an dieser Stelle erübrigt sich, die Fabrik liefert ausführliche Prospekte, die sämtliche Vorteile des Systems anführen. Tatsache ist, daß die Maschine zur Frankatur außerordentlich geeignet ist, Briefe und Drucksachen werden schnell und sicher frankiert; Mängel stellen sich ein, wenn Gegenstände zu frankieren sind, die nicht in den Apparat passen, oder wegen ihrer Form mit der Hand frankiert werden müssen. Bei Rollen und hohlen Paketen (Muster ohne Wert) läßt sich der Druck schwer regulieren und Beschädigungen der Pappe sind nicht ganz zu vermeiden. Durch die Registratur der einzelnen Markensorten und die Addition der Gesamtzahl, der durch die Maschine frankierten Postsachen ist eine Kontrolle wohl möglich. Diese Kontrolle hat aber stets von einem zweiten Angestellten zu geschehen und sie muß sich, falls sie wirklich sorgfältig sein soll, auf die Prüfung jedes Poststückes erstrecken. Es genügt nicht, die Poststücke zu zählen und sie mit der registrierten Summe zu vergleichen; es können Privatbriefe der Angestellten frankiert werden, es können leere Kuverts mit Marken versehen werden, außerdem gibt es noch so viele Auswege, die Kontrolle zu hintergehen, daß allein ihre Anführung eine Arbeit für sich wäre. In der gleichen Weise wie die „Poko“-Maschine erledigt die Frankiermaschine von Michelius ihre Tätigkeit, auch sie frankiert äußerst schnell und sicher, die Postabfertigung wird außerordentlich beschleunigt, aber es fehlt die endgültige Kontrolle.

Ein ganz besonderer Weg wird durch das Portokontrollsystem „Custos“ beschritten. Custos ist nur Kontrollapparat. Die Post wird vor seiner Verwendung frankiert und eingetragen wie bisher. Das Aufkleben der Marken erfolgt entweder mit der Hand oder mit Hilfe irgendwelcher Frankiermaschine. Die Postsachen werden dann in das Portobuch eingetragen und auch hierbei ist es ganz gleich, ob die einzelnen Briefe, Postpakete, Drucksachen usw. einzeln aufgeschrieben, oder ob sie summarisch notiert werden. Ist die mit der Frankierung betraute Kraft fertig, wird

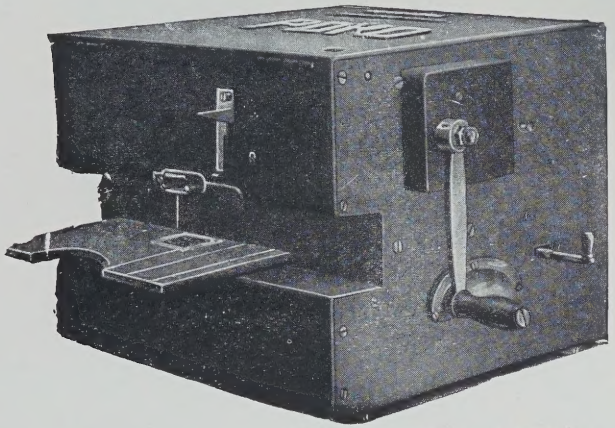


Geschlossen

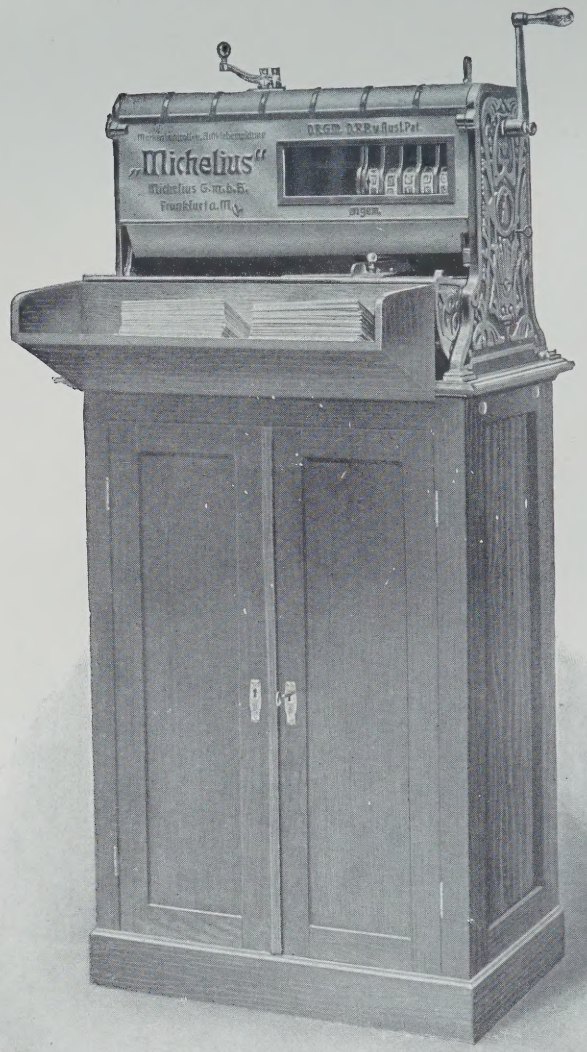


Offen

Porto-Kontrolle- und Brieffrankier-Maschine „Poko“ der Deutschen Post- und Eisenbahn-Verkehrs-Aktiengesellschaft, Staaken b. Berlin



Ansicht des oberen Teils der „Poko“-Maschine



Frankiermaschine der Firma Michelius, G. m. b. H.,
Frankfurt a. M.

jede Postsache mit einem Kontrollstempel versehen. Dieser Stempel registriert jeden Aufdruck automatisch. Ist z. B. ein Brief mit zehn Pfennig frankiert, so wird er mit dem Zehnerstempel gestempelt. Der Stempel zeigt auf einer Registriervorrichtung an, daß er einmal gebraucht wurde. Bei einem Zwanzigpfennig-Briefe sind zwei Stempel des Zehnerapparates notwendig. Selbst für große Geschäfte genügt es, mit vier Stempeln zu arbeiten. Aus der Praxis empfiehlt es sich, einen solchen für 3, 5, 10 und 50 Pfennig anzuschaffen. Statt des Zehnerstempels kann natürlich auch ein solcher für 20 Pfennig angeschafft werden, statt des 50ers wird bei großem Versand von Postpaketen in der ersten Zone ein 25er Stempel von Vorteil sein. Auf jeden Fall lassen sich mit diesen Stempeln alle Frankaturwerke kontrollieren und da jede einzelne Postsache beim Stempeln angesehen wird, ist es ganz ausgeschlossen, daß Marken registriert werden, welche unbefugt verwendet werden. Das Stempeln erfordert wenig Zeit, die Kontrolle geschieht auf die Weise, daß die Summe der Eintragungen im Portobuche gleich der Summe der Stempelbeträge ist. Ist im Portobuch etwas nicht eingetragen, eine Tatsache, die sehr oft vorkommt und natürlich zu Differenzen führt, zeigen die Stempel eine höhere Summe. Andererseits wird aber jede mißbräuchliche Eintragung ins Portobuch, die zu einem Plus in der Portokasse führen würde und dadurch die Möglichkeit der Entwendung von Bargeld gibt, sofort festgestellt, weil die Stempel dann eine kleinere Summe als die Portokasse zeigen. Die Praxis ergibt, daß auch der Custos-Stempel für die Registratur von Rollen und starken Postsachen nicht zu verwenden ist. Bei solchen Gegenständen wird der Portobetrag auf irgend einem Stück Papier gestempelt und auf der Rolle usw. wird von dem Kontrolleur ein Prüfungszeichen angebracht. Der Custos-Apparat bringt eine neue Kontrolle des Markenverbrauches, er ist aber nicht in der Lage, die Frankatur zu beschleunigen und solange nicht eine Maschine erfunden wird, welche beide Tätigkeiten in sich vereinigt, müssen wir uns mit den bisher bestehenden zufrieden geben. Wer selbst längere Versuche mit den verschiedenen Kontrollapparaten gemacht hat, wird einsehen, daß es kaum gelingen kann, eine Maschine zu erfinden, welche es möglich macht, daß die Portokasse von einer Person geführt wird und diese Person durch die Maschine vollständig kontrolliert wird. Immer sind es zwei Tätigkeiten bei der Frankatur, welche von verschiedenen Personen erledigt werden müssen. Die Tätigkeiten dieser zu erleichtern, dienen die Frankiermaschinen wie „Michelius“ und „Poko“ auf der einen Seite und der „Custos“-Stempel auf der anderen Seite. Sie machen es möglich, daß der Zeitaufwand für die Führung der Portokasse soweit als möglich beschränkt und daß die eigentliche Kontrolle durch Automaten besorgt wird, die nicht irren können. Wer deshalb die Ausgaben nicht scheut, sollte beide Systeme verwenden und es ist sicher, daß die Beträge bald eingebracht werden. Die Poko-Maschine kostet 500—700 Mark, ein Custos-Stempel kostet 85 Mark. 1000 Mark macht die Einführung ungefähr Unkosten, aber nach der Meinung des Schreibers dieser Zeilen dürfte diese Ausgabe zu den lohnendsten im Geschäfte gehören.

Die Führung der Portokasse selbst, d. h. die Eintragung in das Portobuch, gehören nicht in den Rahmen dieser Arbeit. Es wird auf das Geschäft ankommen, ob die spezifizierte Eintragung das richtige ist, oder ob es genügt nur festzustellen, wie groß der Markenausgang täglich ist. In den meisten Fällen wird es möglich sein, von einer einzelnen Eintragung Abstand zu nehmen, dagegen die Portoausgänge in der Weise zu trennen, daß jeder Geschäftsabteilung oder jedem Geschäftsunternehmen die betreffende Summe belastet werden kann. Der Custos-Apparat läßt sich auch dann ausgezeichnet für die Portokasse verwenden, wenn mit dieser die sogenannte kleine Kasse verbunden ist, wenn also nicht nur die Frankierung der ausgehenden Post besorgt wird, sondern die Portokasse auch Frachten zahlt, Kleinigkeiten besorgt, überhaupt alle kleinen Ausgaben, welche nicht durch die Hauptkasse gehen, erledigt. Um in diesem Falle eine genaue Kontrolle zu haben, daß alle Eintragungen richtig sind, ist ein Beleg jeder Ausgabe notwendig. Geht z. B. ein Frachtbrief ein, dient der Frachtbrief selbst als Unterlage. Er wird zuerst in das Portobuch eingetragen und dann zu den Belegen getan, die abgestempelt werden müssen. In der gleichen Weise wird verfahren, wenn z. B. die Portokasse etwas besorgt und auf Grund der Rechnung bezw. der Quittung die Eintragung geschieht. Alle diese Belege registriert der Stempel als Ausgang, und da sie im Portobuche als Unkosten oder sonstwie gebucht sind, ergibt die Summe der Stempel auch in diesem Falle wieder die Summe des Portobuches. Abgerechnet wird in der ersten Zeit nach der Einführung des Custos-Systems täglich, um festzustellen, ob überhaupt Fehler vorkommen. Ist das der Fall, hat die Kontrolle solange täglich zu erfolgen, bis eine Beseitigung der Mißstände erfolgt ist. Funktioniert die Einrichtung, so kann die Prüfung in größeren Zwischenräumen geschehen, nur sollte sich die Kontrolle nicht auf bestimmte Tage festlegen, sondern regellos erfolgen, damit die mit der Prüfung der Portokasse betraute Kraft dafür sorgt, daß die Kasse stets in Ordnung ist. Das System hat sich bis jetzt gut bewährt, und die Mehrarbeit durch die Kontrolle wird sich wie die Anschaffung der Stempel selbst bezahlt machen.

V. Michel.

Rundschau.

Ausstellungen.

Industrie-Ausstellung in Yokohama 1913. Der Geschäftsführende Ausschuß für eine Industrie-Ausstellung in Yokohama hat in seiner Sitzung beschlossen, daß die Ausstellung im Herbst nächsten Jahres stattfinden soll. Der genaue Zeitpunkt soll erst bestimmt werden, wenn der Tag der Krönung des jetzigen Kaisers bekannt wird. Die Krönung findet nach Beendigung der ein Jahr dauernden Familientrauer statt. Es wird beabsichtigt, die Ausstellung im Anschluß an die Krönung zu eröffnen. Die Eröffnung soll in Gegenwart des Kaisers geschehen. Infolge dieses Beschlusses sind die nötigen Arbeiten sofort in Angriff genommen.

Eine internationale Ausstellung, wie sie nicht sein soll! Unter dem stolzen Titel einer „Esposicione Internazionale delle Industrie, Alimentazione e Igiene“ ist kürzlich in Genua eine „Ausstellung“ eröffnet worden, die in der unansehnlichen via Goito in einem größeren und zwei kleineren Sälen untergebracht ist, und sich allgemeiner Nichtbeachtung erfreut. Von den ungefähr 50 Ausstellern sind ca. vier Fünftel Genueser Firmen, der Rest italienische Firmen aus Nord- und Mittelitalien, und zwar zumeist Weinhandlungen. Das Ausland fehlt gänzlich. Man hofft zwar noch auf die Beteiligung einiger französischer Firmen, doch würde bei dem beschränkten Raume kein Platz mehr für diese vorhanden sein. Einen ganz und gar ärmlichen Eindruck macht — soweit sich überhaupt „Abteilungen“ erkennen lassen — die Hygieneabteilung, die aus einem zweirädrigen Krankenwagen und einigen Photographien eines Genueser Arztes über die Heilung der Gicht besteht! Ebenso dürftig ist die Nahrungsmittelabteilung.

Die Veranstaltung entbehrt nach dem Urteil der Handelskammer zu Genua jeglicher Bedeutung, dient vielmehr lediglich Spekulationszwecken, so daß den zur Verteilung kommenden „Auszeichnungen“ (Ehrenbecher, Ehrenschilder, Ehrenkreuze, Goldene und Silberne Medaillen usw.) jeder Wert abgesprochen werden muß. Die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie“ hat vor diesem Unternehmen

gewarnt, mit dem übrigens eine für das Jahr 1914 in Genua geplante „Marine- und Hygiene-Ausstellung" nichts gemein hat.

Bahnen.

Bolivien. Erschließung der Zinnminen durch eine neue Eisenbahn. Der Bau einer ca. 100 km langen Erztransportbahn, welche der bolivianische „Zinnkönig" Simon J. Patino als eine öffentliche Bahn, hauptsächlich für seine Minen bestimmt, bauen läßt, wurde der Orenstein & Koppel — Arthur Koppel A.-G. in Berlin übertragen. Die Eisenbahn wird in sehr schwierigem Gelände in bolivianischer Normalspur ausgeführt. Die Baukosten betragen ca. 8 Mill. Mark. Die verhältnismäßig große Summe erklärt sich dadurch, daß die Bahn eine außerordentliche Leistungsfähigkeit besitzen muß, und aus diesem Grunde ein großer Wagenpark und schwere Lokomotiven vorgesehen sind.

Bahnbau in Mozambique. Der Bau der Eisenbahn zwischen Beira und dem Zambesi ist auf den Anfang des nächsten Jahres festgesetzt worden. Die Bedeutung der Bahn wird um so größer sein, als die englische Regierung beschlossen haben soll, sie bei Zustandekommen bis zum Nyassa-See zu verlängern. Nun gehen von dem Punkte, wo sie den See erreichen würde, schon Dampfer nach der Nordspitze des Sees, von wo in nicht ferner Zeit eine Bahn nach der Südspitze des Tanganjika gebaut werden soll. Dort besteht schon eine gemischte Verbindung durch Schiffe und Eisenbahn mit dem oberen und unteren Kongo. Die Bahn Beira—Zambesi wird also eine Strecke einer großen transkontinentalen, die östliche und westliche Küste Afrikas verbindenden Linie bilden.

Bank- und Börsenwesen.

Vertretung der Berliner Metallbörse im Börsenvorstand. Die Handelskammer zu Berlin hat beschlossen, sieben Vertreter im Börsenvorstand der neu geschaffenen Metallbörse zuzugestehen. Fünf hiervon werden durch die Mitglieder der Metallbörse und zwei durch die Handelskammer gewählt.

Entscheidungen.

Namen berühmter Persönlichkeiten als Warenzeichen. Ist es gestattet, die Namen berühmter lebender Persönlichkeiten zum Warenzeichen anzumelden? Hierüber wird zweifellos im Publikum Unklarheit herrschen, und es wird deshalb nachstehende Entscheidung des Patentamtes allgemeine Beachtung finden: Eine Hamburger Zigarrenfabrik hatte als Warenzeichen die Worte „Bürgermeister Dr. Burchard Magnifizenz" angemeldet. Das Patentamt verlangte eine schriftliche Genehmigung des Namensträgers. Die Anmelderin erwiderte, daß der Bürgermeister durch seinen vortragenden Rat seine Einwilligung erklärt habe. Die Abteilung für Warenzeichen erklärte sich hiermit nicht zufrieden und verlangte eine von dem Namensträger selbst unterzeichnete Einwilligung. Als eine solche nicht beigebracht wurde, wies die Anmeldeabteilung II die Anmeldung zurück. Gegen diesen Beschluß legte die Anmelderin Beschwerde ein. Die Beschwerdeabteilung führte hierauf aus: Die Abteilung für Warenzeichen hat die bisherige Übung, wonach Zeichen wie das angemeldete, ohne Beibringung der Genehmigung des Namensträgers, und ohne den Nachweis geschäftlicher oder anderer sachlicher Beziehungen zugelassen sind, im Hinblick auf die Entscheidung des Reichsgerichts vom 28. Oktober 1910 verlassen zu müssen geglaubt. Dem kann nicht beigetreten werden. Bei der Entscheidung des Reichsgerichts handelt es sich um eine wesentlich andere Rechtslage, als im vorliegenden Falle. Dort klagte der Namensträger Graf Zeppelin auf Löschung des unbefugt seinen Namen enthaltenden Zeichens, und das Reichsgericht gab der Klage auf Grund des § 12 des Bürgerlichen Gesetzbuches endgültig statt, weil „auch berühmte und großer Popularität sich erfreuende Männer" den Namensschutz nicht minder genießen als jeder andere. Das Reichsgericht hat also über ein Individualrecht entschieden, während es sich im vorliegenden Falle gemäß § 4 Nr. 3 des Gesetzes vom 12. Mai 1894 darum handelt, ab die Interessen der Allgemeinheit durch die Eintragung des angemeldeten Zeichens berührt werden. Die Annahme der Abteilung für Warenzeichen, das Publikum werde nach Kenntnis des Reichsgerichtsurteils bei Eintragung des Namens einer berühmten Persönlichkeit annehmen, daß dies mit Wissen und Willen der betreffenden Persönlichkeit geschehen sei, und daß die betreffende Persönlichkeit sich zu dieser Eintragung deshalb entschlossen habe, weil sie zum Geschäftsbetrieb oder zur Ware in irgendeiner Beziehung stehe, trifft auf den vorliegenden Fall nicht zu. Schon im allgemeinen wird bei Namen, die der Zeitgeschichte angehören, der Verkehr angesichts der notorischen Tatsache, daß bekannte Persönlichkeiten der Verwendung ihrer Namen im Warenzeichen gleichgültig oder sogar wohlwollend gegenüberstehen, die von der Abteilung für Warenzeichen geschilderten Erwägungen nicht anstellen, vielmehr in solchen Namen lediglich Schlagwörter erblicken, denen eine sachliche Beziehung zur Ware nicht beiwohnt. Dies wird auch dann gelten, wenn, wie in dem zur Entscheidung stehenden Falle, eine Hamburger Firma den Namen des regierenden Bürgermeisters für Zeichenzwecke wählt . Übrigens hat die anmeldende Firma behauptet, daß ihr die Erlaubnis zur Verwendung des Namens und des Porträts des Namensträgers erteilt sei. Sollte, was nicht vorauszusetzen ist, die Grenze der Erlaubnis überschritten werden, so stehen dem Verletzten die allgemeinen Rechtsbehelfe des Zivilrechts (§ 12 des Bürgerlichen Gesetzbuches, § 23 des Kunstschutzgesetzes) zur Seite. Für das Warenzeichenrecht kommen diese Verhältnisse nicht in Betracht. Die Beschwerdeabteilung vermag jedenfalls nicht festzustellen, daß das angemeldete Zeichen im Sinne des § 4, Nr. 3 a. a. O. eine Angabe enthält, welche ersichtlich den tatsächlichen Verhältnissen nicht entspricht und die Gefahr einer Täuschung begründet. Die Beschwerdeabteilung verwies deshalb die Sache zur nochmaligen Prüfung und Entscheidung an die Anmeldeabteilung zurück.

Wegen vorgerückter Saison". (Urteil des hanseatischen Oberlandesgerichts.) In dem neuen Wettbewerbsgesetze sind bekanntlich auch scharfe Bestimmungen zur Bekämpfung der Auswüchse des Ausverkaufswesens enthalten. Da die daselbst angedrohten Strafen recht empfindliche sind, so ist erklärlich, daß sich der anständige Geschäftsmann hüten wird, gegen jene gesetzlichen Bestimmungen zu verstoßen. Oft läßt sich das aber nur schwer vermeiden, da das Gesetz noch neu ist und sich die Begriffe noch nicht genügend geklärt haben. Jeder Geschäftsmann tut daher gut, wenn er die Entscheidungen der oberen Instanzen zum Wettbewerbsgesetze verfolgt, damit er die Fallstricke des Gesetzes vermeidet. In folgendem Falle war Anklage erhoben worden, weil der Angeklagte einen Saisonausverkauf angekündigt hatte, ohne ihn als solchen zu bezeichnen. Vom Landgericht des Angeklagten führte nun das Hanseatische Oberlandesgericht Hamburg aus: Das Revisionsgericht hat Bedenken gegen die Annahme des Landgerichts, daß in der fraglichen Annonce der Ausverkauf nicht als Saisonausverkauf bezeichnet sei. Das Landgericht geht selbst davon aus, daß der Angeklagte mit dem fraglichen Inserat einen Saisonausverkauf angekündigt hat. Nun ist es allerdings richtig, daß das allein nicht zur Feststellung genügen kann, der Saisonausverkauf sei als solcher in der Ankündigung bezeichnet. Denn, wenn das Gesetz außer der Ankündigung noch eine besondere Bezeichnung als Saisonausverkauf verlangt, dann macht es zwischen Ankündigung und Bezeichnung einen Unterschied. An sich stand daher nichts im Wege, die Ankündigung

eines Ausverkaufs anzunehmen, dagegen das Vorhandensein der Bezeichnung als Saisonausverkauf in der Ankündigung zu verneinen. Nun hat aber das Landgericht lediglich ohne Angabe von Gründen in einem Nebensatz festgestellt, Angeklagter habe den Saisonausverkauf angekündigt, ohne ihn als solchen zu bezeichnen. Es ist die Annahme nicht ausgeschlossen, daß das Landgericht bei dieser Feststellung davon ausgegangen ist, es müsse der Saisonausverkauf ausdrücklich mit diesem Worte in der Ankündigung bezeichnet werden. Das würde aber rechtsirrig sein. Denn das Gesetz fordert solche Wortformel nicht, es ist daher die Möglichkeit nicht ausgeschlossen, auf die Bezeichnung „Saisonausverkauf" auch aus anderen Worten zu schließen. Im vorliegenden Falle würde für diese Auslegung, die dem Landgericht zu überlassen ist, insbesondere die das Inserat einleitenden Worte „Wegen vorgerückter Saison" in Betracht kommen.

Das Urteil wurde deshalb aufgehoben und die Sache zur anderweiten Entscheidung zurückverwiesen.

Der Begriff des Räumungs- und Teilausverkaufes. (Urteil des Hanseatischen Oberlandesgerichts vom 29. April 1912). Sehr beachtliche Ausführungen über „billige Tage", „Extraangebot" und die Frage, wann damit ein Ausverkauf angekündigt wird, der unter die bekannten Bestimmungen des Wettbewerbsgesetzes über den Ausverkauf fällt, bringt nachstehender Fall. Die Handelswelt dürfte an den wertvollen Ausführungen besonderes Interesse finden. Der Kaufmann X. in Lübeck war angeklagt, den Verkauf von Waren des Manufakturwaren- und Bekleidungsfaches wegen Räumung eines bestimmten Warenvorrats aus dem vorhandenen Bestande angekündigt zu haben, ohne vorher bei der Handelskammer gemäß der Bekanntmachung des Lübecker Polizeiamtes die vorgeschriebene Anzeige erstattet und ein Verzeichnis der Waren eingereicht zu haben. Er wurde bestraft. Auf seine Revision sprach sich das Hanseatische Oberlandesgericht Hamburg wie folgt aus: Die Ausführungen des angefochtenen Urteils erwecken Bedenken in der Richtung, ob das Landgericht nicht den Begriff der Räumung und des Teilausverkaufs verkannt hat. In dem angefochtenen Urteil wird gesagt, die Begriffe: günstige Ausnahmeangebote im Rahmen des laufenden Geschäfts und Angebote von Teilausverkäufen schlössen sich keineswegs aus. Das ist nicht zutreffend. Wäre das richtig, so würden die Veranstaltungen wie „Billige Tage", „Extratage" usw. auch unter die Räumungsverkäufe zu rechnen sein, denn auch hier findet ein massenhafter Warenabstoß statt. Es ist aber nicht zweifelhaft, daß im Gegensatz zu den Wünschen der Gewerbetreibenden, das Gesetz derartige Veranstaltungen nicht hat treffen wollen. Nach den Motiven des Gesetzes handelt es sich dabei regelmäßig nicht um den Ausverkauf eines bestimmten Warenvorrats zum Zwecke der Abstoßung eben dieses Vorrats, sondern um den Verkauf von Waren im laufenden Geschäfte, wobei irgendwelche Vorteile, sei es ein billigerer Preis, sei es eine bequeme Auswahl, angeboten werden. Derartige besondere Ausnahmeangebote im laufenden Geschäfte bilden also einen Gegensatz zu den Teilausverkäufen und Räumungsverkäufen. Aus diesem Gegensatz ergibt sich, daß bei diesen letzteren bezweckt werden muß, die ganzen angebotenen Warenmengen abzustoßen, „damit zu räumen", und zwar nicht nur aus dem Beweggrunde und zu dem Zwecke, möglichst schnell und in möglichst große Mengen Ware abzusetzen, wie es — von hier nicht erörternden Ausnahmen abgesehen — das Bestreben jedes Kaufmanns ist, insbesondere das der Warenhäuser, deren Betrieb, wie bekannt, auf dem Grundsatz aufgebaut ist, mit geringem Nutzen einen großen Umsatz zu erzielen. Daß auch eine besonders günstige Einkaufsgelegenheit einen Beweggrund dafür geben kann, die günstig eingekauften Waren im Räumungsverkauf abzustoßen, mag richtig sein, obgleich dies ferner liegt, als die gewöhnlichen Anlässe, wie Geschäftsverlegung, Umbau, Sachschaden, befürchteter Verderb, Änderung der Mode u. dergl. Es ist noch darauf hinzuweisen, daß es in allen diesen Fällen nicht darauf ankommt, welche Zwecke der Geschäftsinhaber bei seinen Veranstaltungen verfolgt, sondern darauf, ob Ankündigungen vorliegen oder beabsichtigt werden, nach deren Inhalt, so wie sie im Verkehr verstanden werden, ein Räumungsverkauf vorliegt. Es ist also gleichgültig, ob wirklich eine Räumung stattfand oder beabsichtigt wurde, und erheblich ist nur, ob eine solche nach Verkehrsauffassung angekündigt wurde. Auch in dieser Beziehung gibt das angefochtene Urteil zu Bedenken Anlaß, da gesagt wird, die Absicht der Räumung erhelle aus den niedrigen Preisen, während es darauf ankommt, ob aus den Ankündigungen eine solche Absicht entnommen werden kann und muß. Das Urteil wurde demzufolge aufgehoben und die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung zurückverwiesen.

Erze.

Auffindung eines Kupferlagers in Australien. Nach einem Telegramm aus Melbourne ist laut offizieller Mitteilung des Bundeskommissars im Nordgebiet Australiens am Wolframcreek ein überaus reiches Kupfererzlager von großer Mächtigkeit mit 60% Kupfergehalt entdeckt worden.

Zinn in Alaska. Die Vereinigten Staaten verbrauchen etwa 40—50% der Zinn-Produktion der Welt, sind indessen bis jetzt immer auf das im Auslande gefundene Metall angewiesen gewesen. Es sind nunmehr in Alaska mehrere Stellen entdeckt worden, wo Zinn gefunden wird, und es ist nicht unmöglich, daß die Vereinigten Staaten hier ihren Zinnbedarf decken können. Vorerst stehen der Ausbeutung der Zinnlager aber noch große Hindernisse entgegen, namentlich klimatische, da ja außer in der Zeit zwischen Mitte Juni und Mitte September der Boden festgefroren ist. Das größte Lager ist am Buck Creek, etwa 100 Meilen von Nome entfernt, entdeckt worden. Das gefundene Zinn ist dort in metallischem Zustande und hat schon 400 Pfund per Kubik-Yard ergeben, indessen ist der gewöhnliche Metallgehalt nur 30 Pfund, was immerhin gegen andere Zinnminen ein reiches Lager darstellt, da z. B. in Australien und auf dem malaiischen Archipel eine Förderung von 2—5 Pfund per Kubik-Yard als zufriedenstellend angesehen wird. B. T.

Vom Export-Markt.

1. Oktober 1912.

Das Ereignis der letzten Wochen ist zweifelsohne die Erhöhung des englischen Bankdiskontes von 3% auf 4% gewesen. Die Tatsache selber kam dem Geldmarkte nicht direkt überraschend, denn man hatte sich schon seit einigen Tagen mit einer Erhöhung desselben vertraut gemacht, und sowohl die Börse als der Geldmarkt scheinen vollkommen mit dem Schritte der Direktoren der Bank einverstanden zu sein. Aus diesem Grunde scheint es auch, als sollte das Ereignis ohne die sonstigen kleinen Störungen des Marktes vorübergehen, und die Geschäfte haben sich flott und ohne irgendwelche merklichen Schwierigkeiten entwickelt. Ohne Zweifel hatte die Bank viele schwerwiegende Gründe ihre Reserven zu schützen, von denen einer der ersten die ungewöhnliche Aktivität im Warenmarkte sowohl im Import als Export gewesen ist. Der Weltmarkt befindet sich in einer stetigen Aufwärtsbewegung, die in vieler Beziehung das Aussehen eines Boomes hat, und die ausgezeichneten Ernteberichte, welche nunmehr aus allen überseeischen Märkten kommen, lassen auf eine Fortsetzung der gegenwärtigen günstigen Stimmung schließen. Unter diesen Umständen kann die Handlung der Bank von England dem Markt keinen Schaden bringen, sondern sie ist vielmehr dazu angetan, die Situation zu festigen und dafür zu sorgen, daß ihre Goldvorräte nicht

unnütz verschleudert werden. Dennoch wird allgemein zugegeben, daß die Heraufsetzung des Diskontosatzes in diesem Jahre früher als sonst erfolgt ist, da diese Erhöhungen gewöhnlich nicht vor dem Ende des Septembers vor sich zu gehen pflegten. Weiter ist es auffällig, daß die Bank von England auch nach der Diskonterhöhung ihre Situation nicht zu verbessern imstande gewesen ist, wenn sich auch sehr wahrscheinlich der gute Einfluß derselben während der kommenden Wochen zeigen muß.

England hat wieder einen ausgezeichneten Exportmonat hinter sich, und die Außenhandelsziffern haben wiederum eine bedeutende Steigerung erfahren. Auch Deutschland hat bisher gute Fortschritte gemacht. Es scheint jedoch, als werden in beiden Ländern diese Fortschritte mit einer Verringerung der Verdienste erkauft. Der Vorgang ist an und für sich sehr bemerkenswert, da die Preise für die meisten unserer Warengattungen eher eine steigende Tendenz als eine fallende zeigen, und es ist schwer zu erklären, woher diese Erscheinung, die sich in vielen unserer europäischen Industrien und nicht nur in Deutschland und England kenntlich macht, kommt. In England, vor allen Dingen, haben die Streiks der letzten Jahre die Arbeitskosten sehr erhöht, und wenn auch natürlich niemand den Arbeitern verübeln wird, wenn sie versuchen, ihre wirtschaftliche Lage mit den ihn zur Verfügung stehenden Mitteln zu verbessern, so läßt sich doch andererseits unmöglich verkennen, daß jede Lohnerhöhung an irgendeiner Stelle den Verdienst eines anderen schmälern oder aber den Preis der Ware heraufsetzen muß. In England hat nunmehr beides stattgefunden, denn es ist bisher weder gelungen, die Preise genügend heraufzusetzen, um die ganze Erhöhung der Herstellungskosten auf den Konsumenten abzuwälzen, noch haben sich die Fabriken entschließen können, den ganzen Lohnverlust auf ihre Schultern zu nehmen. Die Folge hiervon ist ein Zwitterzustand, dessen automatische Regulierung allerdings mit der Zeit erfolgen muß, sobald einmal die eigentlichen Arbeiterunruhen, welche allerdings noch für einige Zeit angehen dürften, vorüber sind. Einen guten Beweis für die wirkliche Existenz dieses Zustandes geben die Statistiken über den Durchschnittswert dividendentragender Industriewerte, die alle eine kleine Abschwächung erfahren zu haben scheinen; allerdings geben die halbjährigen Berichte gewöhnlich keinen besonders guten Anhalt für den Dividendenwert der größeren industriellen Unternehmungen.

Wenn daher die Industrie trotz des vermehrten Umsatzes sehr wahrscheinlich zunächst etwas weniger verdienen wird, so ist es doch ohne Zweifel, daß der Handel, vor allen Dingen die Sektion desselben, welche sich mit dem Export beschäftigt, während des laufenden Jahres große Verdienste zurückgelegt haben muß. Fast überall aus der Welt kommen Berichte, welche auf eine seltene Entwickelung der Märkte schließen lassen, und wenn diese guten Fortschritte, welche während der letzten Wochen gemacht worden sind, nicht gestört werden, so ist es nicht unmöglich, daß das Jahr 1912 für alle großen handelstreibenden Länder ein Rekordjahr werden wird.

Aus Südamerika kommen gute Nachrichten über den Stand der Ernte. Der Herbst hat noch etwas Feuchtigkeit gebracht, welche der Frucht gut getan hat, und da der unbedingte Mangel an Getreide in Europa den Markt in Südamerika, besonders in Argentinien und Südbrasilien, sehr günstig beeinflussen muß, so rechnet man mit einem guten Jahresabschluß, der sich sehr wahrscheinlich baldigst in Bestellungen von dort kenntlich machen wird. Fast alle Detailgeschäfte in Buenos Aires, Montevideo und anderen wichtigen Plätzen berichten über gute Geschäfte und die Exporteure haben reichliche Aufträge in den Händen. Die allgemein günstige Lage scheint sich auch dem südamerikanischen Geldmarkte mitgeteilt zu haben, denn die südamerikanischen Banken scheinen alle gut beschäftigt. Viele derselben sind in der Lage gewesen, ihre Arbeitsgebiete auf gänzlich neue Gegenden zu dehnen, was den Umsatz jedenfalls sehr erhöht haben dürfte.

Ähnliche günstige Nachrichten kommen aus dem südlichen Nordamerika. Im allgemeinen hat sich allerdings Nordamerika noch immer nicht ganz von dem Kampf um die Präsidentschaft frei gemacht und der nächste Monat wird kaum mehr als das notwendigste Geschäft sehen. Da aber die Farmer ihre Feldfrüchte verkaufen müssen und die Bahnen dieselben befördern müssen, so muß notwendigerweise das Geschäft mit der Zeit ganz alleine in den Schwung kommen. Auch scheint die Baumwollenernte sehr gut ausgefallen zu sein, was den Südstaaten gute Einnahmen bringen wird. Da gleichzeitig während des laufenden Jahres der Exporthandel der Vereinigten Staaten sehr in die Höhe gegangen ist, so dürfte es für die amerikanischen Kauf- und Finanzleute sehr schwer werden, zu erklären, warum sie anscheinend noch immer alle Hebel in Bewegung setzen, um den Markt als günstig erscheinen zu lassen. Allerdings muß zugegeben werden, daß, solange wie die Präsidentenwahlen noch in der Luft schweben, immer die Gefahr eines vollkommenen Niederbruches des Marktes besteht, und daß deswegen einige Vorsicht nicht unangebracht scheint. Der vermehrte Handel der Vereinigten Staaten hat eine Anzahl ihrer südlichen Häfen zu größerer Bedeutung verholfen. Einer dieser Hafenplätze ist Neuorleans, das heute nächst Neuyork der einflußreichste Hafen der Vereinigten Staaten ist. Ohne Zweifel wird die Bedeutung dieses Platzes, nachdem einmal der Panamakanal fertiggestellt worden ist, noch wachsen.

Der Präsident hat seine Unterschrift zu dem Panamakanalgesetz gegeben, hat aber gleichzeitig anerkannt, daß die streitigen Paragraphen dieses Gesetzes dem Schiedsgerichte eines amerikanischen Gerichtshofes unterbreitet werden sollen. Man kann den Wunsch der Amerikaner, ihrer eigenen Küstenschifffahrt einen Vorteil gegenüber den Bahnen einzuräumen, wohl verstehen, wie es scheint, haben die amerikanischen Politiker die Sache aber von dem verkehrten Ende angefaßt und haben, anstatt offen ihre Absicht einzugestehen, die Angelegenheit auf das ihnen durchaus nicht liegende Gebiet internationalen Rechtes verschoben. Dieser Schachzug, der jedem, welcher die Verhältnisse in den Vereinigten Staaten nicht kennt, etwas unklar erscheinen wird, ist in Wirklichkeit weiter nichts, als das Resultat gewisser politischer Bedingungen, die sich sehr wahrscheinlich nirgends anders wiederholen können, als in den Vereinigten Staaten. Man wird jedoch leicht verstehen, daß kein Präsident und keine politische Partei während der Wahlen es mit ihren reichen Hintermännern verderben kann. Dieses aber sind die großen kaufmännischen und finanziellen Interessengruppen, die Bahnen, die Schiffahrtsgesellschaften und die Trusts. Um allen diesen Klippen aus dem Wege zu gehen, lag das einfache Mittel, die ganze Frage auf das Gebiet der internationalen Politik hinüberzuschieben, als ein Ausweg sehr nahe.

Kanada leidet heute, wie die meisten unserer großen Landwirtschaftsländer, unter einer Transportstauung, und die Bahnen scheinen nicht im mindesten in der Lage zu sein, den Bedürfnissen der Ernte gerecht werden zu können. Die Schwierigkeit in Kanada ist, daß heute die industriellen und die landwirtschaftlichen Teile dieses Landes ziemlich scharf getrennt sind, und daß infolgedessen die Wagen, die für die Versendung der Ernte in den Weststaaten angesammelt werden, nicht voll zurückkehren können, sondern immer wieder leer laufen müssen. Dieses macht die Ansprüche an den Verkehr wesentlich schwieriger, weil die Bahnen natürlich auch mit ihren Ausgaben zu rechnen haben. In den Oststaaten geht die Abfuhr schneller vorwärts, da dort ein regerer Auswechsel von landwirtschaftlichen Produkten und fabrizierten

Waren stattfindet. Abgesehen von diesen Schwierigkeiten, die aber vorwiegend Kanada selber interessieren, sind die Nachrichten, welche von Kanada kommen, sehr günstig, und die Tatsache dieser Verkehrsstauungen beweist an und für sich bereits alleine, daß die Kolonie ein gutes Geschäft zu machen scheint. Kanada wird jedenfalls während des nächsten Winters ein gutes Land für den Exporteur werden, denn die kanadische Industrie wird kaum in der Lage sein, den großen Bedarf an Waren, der nach einem so guten Herbste unvermeidlich erscheint, zu decken.

Die Berichte aus Ostasien sind noch immer ziemlich unklar, und es ist sehr schwer aus denselben die wirkliche Ausdehnung der ganzen politischen Strömungen und Gegenströmungen, welche gegenwärtig in Peking an der Arbeit sind, zu verstehen. Abgesehen von den Versuchen, China durch das berühmte Sechsbanken-Konsortium die notwendigen Gelder zuzuführen, ist die Presse über die wichtigsten Fragen der weiteren wirtschaftlichen Entwickelung des Landes von einer bedenklichen Stille gewesen, die sehr wahrscheinlich darauf hindeutet, daß niemand in der Lage ist, ein bestimmtes Urteil abgeben zu können. Exporteure, die viel nach dort verkaufen, versichern, daß das Geschäft während des ganzen letzten Monats in einem normalen Zustande gewesen ist, was sehr wohl darauf schließen läßt, daß die Revolution sich nur auf einzelne, genau genommen, sehr kleine, Distrikte Chinas erstreckt, und daß dieses infolge seiner ungeheueren Ausdehnung nur wenig von derselben zu fühlen bekommen hat. Aus Schanghai wird außerdem geschrieben, daß die Aussichten im Markte sogar sehr befriedigend erscheinen, und daß fast alle Schanghaier Fabriken und Handelshäuser gut beschäftigt sind. Einige lokale Unruhen, die stattgefunden haben, haben keine nachteiligen Folgen gehabt, und die chinesischen Händler beginnen Zutrauen in die Republik zu zeigen, so daß sie wieder neue Aufträge geben. Die einzige Schwierigkeit, unter welcher der Markt leidet, ist die Knappheit vom Gelde, und diese wird wohl noch eine geraume Zeit anhalten. Solange wie noch Befürchtungen für plötzliche Ausbrüche von neuen Unruhen bestehen, hält jeder Chinese sein Geld so sicher verborgen, wie nur möglich, und hütet sich sorgfältig, mehr auszugeben, als wie er gezwungen ist. Viele reiche Chinesen haben ihr Geld europäischen Banken anvertraut; doch kann dieses natürlich auch nicht dazu beitragen, den Geldumsatz zu vermehren.

In Japan scheint die Marktlage befriedigend zu sein, doch hört man hier und da Klagen über die ungünstige Einwirkung des neuen Zolltarifes auf die Exportindustrie. Wie es scheint, hat Japan und seine Industrie die Vorteile eines Industrieschutzes mit den Nachteilen einer Rohmaterialienteuerung erkauft, und die direkte Folge hiervon ist, daß die japanische Industrie es heute schwieriger findet, mit der Exportindustrie der übrigen Welt in Konkurrenz zu treten als wie früher, wo sie diesen Konkurrenzkampf einfach gestützt auf die Billigkeit ihrer Erzeugnisse, aufnehmen konnte. Auf alle Fälle wird Japan ein interessantes Beispiel für die Wirkung des Schutzzolles auf eine Industrie, verglichen mit der des Freihandels auf die englische Industrie, bringen. Unbedingt haben beide Länder mancherlei gemeinsames; vor allen Dingen aber das, daß sie beide als Inselreich einem gut kaufenden Kontinent vorgelagert sind.

Die deutschen Nationalökonomen und Handelswissenschaftler wissen natürlich schon lange, daß das Import- und Exportverhältnis Deutschlands und Englands zueinander eine Tendenz hat, sich zugunsten Englands zu einigen, und es hat vielleicht nicht der Veröffentlichung der letzten Handelsstatistiken Englands bedurft, um die Tatsache zu beweisen, daß die Wagschale, nachdem sie eine geraume Zeit geschwankt hat, definitiv auf der Seite Englands gesunken ist. Für solche, denen die Zahlen der letzten Jahre nicht geläufig sind, seien hier gegeben. (Siehe unten.)

Die Wege, welche der Welthandel geht, sind manchmal sehr verschlungen, und auf den ersten Blick scheint es, daß England nach alledem Deutschland aus den letzten Jahren eine schöne runde Summe Geldes schulden müsse. In Wirklichkeit ist dies aber nicht der Fall, und es hat während der ganzen Zeit ein automatischer Ausgleich stattgefunden, der ganz im Gegenteile England im Vorteil gegen Deutschland gelassen hat, da England durch seinen großen Transportdienst aus Deutschland ziemliche Summen für Schiffahrtsgebühren usw. ziehen, welche alle dazu helfen, die Schuld Englands an Deutschland auszugleichen, ja sogar Deutschland eventuell zum Schuldner Englands machen müssen. In einem Jahre, wie dem letzten, wo zu diesen Forderungen noch die wirkliche Mehrlieferung tritt, sollte theoretisch die Verschuldung Deutschlands an Englands eine ziemlich große werden. Aber auch dieses ist in der Praxis nicht der Fall, denn Deutschland hat natürlich andere Wege, um seine Schulden gegen England zu verrechnen. So ist Deutschland der Lieferant von Ländern, von welchen England größere Mengen von Waren bezieht, ohne seinerseits in der Lage zu sein, eine gleich günstige Gegenrechnung, wie in dem Falle Deutschlands, aufzustellen, so daß Deutschland durch die Vermittelung dieses dritten Marktes, seine Schuld an England abtragen kann, ohne daß eine tatsächliche direkte Verrechnung notwendig zu werden braucht.

Ludwig W. Schmidt.

Finanzierungskunst.

Es besteht Anlaß, den letztmonatlichen Darlegungen einen aktuellen, für die moderne Finanzierungstechnik bezeichnenden Fall, der auf Originalität Anspruch erheben kann, anzufügen. Es handelt sich bei der Angelegenheit um die Gründung der Deutschen Schachtbau-Aktiengesellschaft in Nordhausen und um die Emission der $2\frac{1}{2}$ Millionen Mark Aktien dieses Unternehmens, Transaktionen, welche die Mobilisierung wenigstens eines Teiles des in den Schachtbau-Unternehmungen des Konzerns der Deutschen Erdöl-Aktiengesellschaft in Nordhausen investierten Kapitals bezweckten. Der Weg, der bei Gründung dieser Gesellschaft gewählt wurde, war außerordentlich kompliziert. Von außen gesehen stellt die Errichtunng der Deutschen Schachtbau-Aktiengesellschaft die Umgründung der Deutschen Schachtbau G. m. b. H. in Nordhausen in die Rechtsform einer Aktiengesellschaft dar, unter gleichzeitiger Übernahme der Maschinenfabrik der Deutschen Erdöl-Aktiengesellschaft in Nordhausen. Der nächstliegende Weg, die Neugründung einer Aktiengesellschaft zwecks Übernahme einmal der Aktiva und Passiva der G. m. b. H., zum anderen zwecks Erwerbs der Maschinenfabrik wurde aber nicht gewählt, vielmehr wurde die Transaktion geleitet über die Celle-Wietze-Aktiengesellschaft für Erdölgewinnung, deren gesamten Aktien sich im Besitze der Gruppe der Deutschen Erdöl-Aktiengesellschaft (früher Deutsche Tiefbohr-Aktiengesellschaft) seit der Vereinigung fast sämtlicher deutscher Erdölinteressen in der jetzigen Deutschen Erdöl-Aktiengesellschaft befanden. Die Deutsche Erdöl-Aktiengesellschaft hatte sämtliche Aktien der Celle-Wietze-Aktiengesellschaft für Erdölgewinnung erworben und deren Besitztümer mit ihrem Konzern vereinigt. Dadurch wurde die Celle-Wietze-Aktiengesellschaft zu einer Form ohne Inhalt. Die Form wurde nun von neuem gefüllt dadurch, daß die Deutsche Erdöl-Aktiengesellschaft die Celle-Wietze-Aktiengesellschaft, über

	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910
Import aus Deutschl. nach Engl.	50.277.000	55.009.000	57.978.000	64.877.000	55.445.000	58.844.000	62.685.000
Export von Engl. nach Deutschl.	46.103.000	43.982.000	48.967.000	59.892.000	50.314.000	56.334.000	65.105.000

die sie disponieren konnte, sowohl die Aktiva und Passiva der Deutschen Schachtbau G. m. b. H. wie die Maschinenfabrik in Nordhausen, im allgemeinen zu den Werten erwerben ließ, mit denen beide Objektgruppen bei der Deutschen Erdöl-Aktiengesellschaft zu Buch standen, allerdings mit der Maßgabe, daß 211 000 Mark Patente der G. m. b. H. unter Anrechnung vom Kaufpreis auf M 1.— abgeschrieben wurden. Die Celle-Wietze-Aktiengesellschaft änderte mit dem Erwerbsbeschluß zugleich ihre Firma unter Rückgriff auf die Deutsche Schachtbau G. m. b. H. und nannte sich „Deutsche Schachtbau-Aktiengesellschaft". Der gewählte Umweg liegt klar. Die Aktien, die alsdann auf den öffentlichen Markt gebracht wurden und den Besitz der Firma Deutsche Schachtbau-Aktiengesellschaft vertraten, sind tatsächlich Celle-Wietze-Aktien. Sie wurden bei der Zulassungsstelle der Berliner Börse zur Einführung beantragt, der Prospekt wurde genehmigt, und die Aktien fanden an der Berliner Börse zu dem der Dividende von zuletzt 35 pCt. entsprechenden hohen Kurse von 425 pCt., auf welchem sie sich mit einigen Schwankungen bis jetzt behauptet haben, einen Markt. Die internen technischen Bilanzverhältnisse, unter welchen die Deutsche Schachtbau-Aktiengesellschaft zu arbeiten hat, interessieren an dieser Stelle weniger; hier ist lediglich zu untersuchen, welchen Zweck der Aufwand von Finanzierungskunst verfolgte, der bei der an sich doch sehr einfachen Umgründung und Erweiterung der alten Deutschen Schachtbau G. m. b. H. gewählt wurde. Man muß gestehen, es hatte seine guten Gründe, warum die Transaktion so reichlich kompliziert ausfiel. Zunächst muß den Erfindern dieser Finanzierung zugegeben werden, daß sie auf dem von ihnen gewählten Wege beträchtliche Kosten sparten, nämlich die Kosten, die entstanden wären, wenn neue Aktien für die Deutsche Schachtbau-Aktiengesellschaft geschaffen und ausgegeben worden wären. Der Stempel wurde eben einfach dadurch vermieden, daß man schon bestehende Aktien nahm und umtaufte. Mit dieser, vom Standpunkte der Erwerbsinteressen des Konzerns der Deutschen Erdöl-Aktiengesellschaft gewiß berechtigten Transaktion aber ist der Sinn der vorgenommenen Finanzoperationen nicht erschöpft. Es kam den Interessenten in der Hauptsache auch darauf an, möglichst schnell ein börsenfähiges Papier zu erhalten und die seit geraumer Zeit herrschende Hausse für Industriewerte dieser Art, insbesondere für sogenannte „schwere", also hohe Dividende abwerfende Werte für die Mobilisierung des Engagements auszunutzen. Das konnte aber mit Aussicht auf sicheren Erfolg nur geschehen, wenn die Einführungstransaktion mit größter Beschleunigung bewerkstelligt werden konnte, weil die Börsentendenz ein sehr unbeständiger Faktor ist und die Befürchtung nahe lag, daß mit einem Abflauen der Konjunktur auch die Aufnahmefähigkeit des Publikums für Industriewerte rasch nachlassen könnte. Nun bestimmt der § 41 des Börsengesetzes aber, daß die Zulassung von Aktien eines in eine Aktiengesellschaft umgewandelten Unternehmens zum Börsenhandel nicht vor Ablauf eines Jahres nach Eintragung der Gesellschaft in das Handelsregister und nicht vor der Veröffentlichung der ersten Jahresbilanz nebst Gewinn- und Verlustrechnung erfolgen darf. Die Finanztransaktion, die zur Überleitung der Geschäfte der Deutschen Schachtbau G. m. b. H. auf die Celle-Wietze-Aktiengesellschaft führte, geht auf einen General-Versammlungs-Beschluß vom 21. November 1911 zurück. Hätte man damals die reguläre Umgründung der G. m. b. H. in die Aktiengesellschaft vorgenommen, so wäre zunächst erst am 21. November 1912 das Sperrjahr abgelaufen, das der § 41 des Börsengesetzes vorschreibt. Aber auch dann hätte die Börsenzulassung noch nicht beantragt werden können, da das Geschäftsjahr der Deutschen Schachtbau-Aktiengesellschaft das Kalenderjahr ist und der § 41 die Veröffentlichung einer ersten Jahresbilanz nebst Gewinn- und Verlustrechnung vorsieht. Das erste Geschäftsjahr hätte im vorliegenden Falle nach Lage der Sache doch wohl kaum ein anderes als das Kalenderjahr 1912 sein können, wenn auch nach Sinn und Wortlaut des § 41, sowie nach Auffassung maßgebender Kommentatoren das erste Geschäftsjahr nicht gerade 12 Monate umfassen muß. Jedenfalls wäre, wenn man den für die Einleitung und Durchführung einer Börsenzulassung erforderlichen Zeitraum berücksichtigt, es keinesfalls möglich gewesen, früher als etwa im Dezember 1912 die Börseneinführung zu bewerkstelligen. Die Zeit gegen Ende des Jahres aber pflegt wegen der allgemeinen finanziellen Vorbereitungen für den Jahresschluß und wegen der an diesem Termin meist zu verzeichnenden besonderen Verknappung des Geldmarktes und geringen Geschäftslust an sich die wenigst günstige für größere Emissionen zu sein. Niemand belastet sich gerne knapp vor der Jahresbilanz mit neuen Engagements. Infolgedessen blieb, zumal man in der zweiten Hälfte des Jahres 1911 kurz nach der Marokkokrisis über das Andauern der geschäftlichen Hoch-Konjunktur in Deutschland sehr geteilter Auffassung war, für die Interessenten gar nichts anderes übrig, als den sonderbar komplizierten Weg zu wählen, der zur Umgründung der Deutschen Schachtbau G. m. b. H. gewählt wurde. Man muß sagen, dem erheblichen Finanzierungsgeschick, das bei dieser Gelegenheit bekundet wurde, ist es gelungen, den erstrebten Zweck vollkommen zu erreichen. Der Fall zeigt auch wieder, welche Möglichkeiten die bestehenden Gesetze denen gewähren, die sich auf die Praxis der Finanzierung verstehen und die in Kraft befindlichen Gesetze wohl zu benutzen wissen. Nun hätte eine Instanz bestanden, die den Urhebern der Gründungsidee für die Deutsche Schachtbau-Aktiengesellschaft einen Strich durch die Rechnung hätte machen können. Diese Instanz war die Zulassungsstelle an der Berliner Börse, die dem Sinne der Gesetze, nach Möglichkeit nur die Aktien bereits einigermaßen bewährter Gesellschaften zur offiziellen Notiz zuzulassen, dadurch hätte Nachdruck verleihen können, daß sie ihre Entscheidung über den Zulassungsantrag etwa bis zum Vorliegen einer weiteren Bilanz vertagt hätte.

Wenn die Zulassungsstelle an der Berliner Börse keine Einwände erhob und den Prospekt akzeptiert hat, so mag dem wohl zugrunde gelegen haben, daß die Gesellschaft mit sehr hohen Gewinnen arbeitet und daß der Auftragsbestand nach den eigenen Angaben des Prospektes dem Unternehmen für eine Reihe von Jahren noch lohnende Beschäftigung sichert. Im vorliegenden Falle mag die Zulassungsstelle aus sachlichen Gründen mit einigem Recht von einer Beanstandung des Prospektes abgesehen haben. Indessen wäre es doch möglich, daß die Finanzkünstler von der Deutschen Erdöl-Aktiengesellschaft Schule machen. Dann aber liegt ein Präzendenzfall vor und es wird den Zulassungsstellen einigermaßen schwer sein, künftig zu ablehnenden Bescheiden zu kommen, ohne in den Kreisen der Betroffenen das Gefühl wach werden zu lassen, daß eine Ungerechtigkeit vorliegt. Indessen, die Zulassungsstellen sind in diesen Fragen souverän, und es ist zu hoffen, daß sie von dieser ihrer sehr selbständigen Stellung in den Fällen, in denen es erforderlich wird, entschieden Gebrauch machen.

Artur Lauinger.

Fusion.

Über die Fusion südamerikanischer Eisenbahnunternehmungen schreibt das „Berl. Tagebl." folgendes: Die Meldung, daß ein mächtiges internationales Syndikat unter Beteiligung der Bankhäuser Speyer Brothers und J. M. Schröder & Co. in London, Kuhn Loeb & Co. in Neuyork, der Banque de Paris et des Pays Bas und der Société Générale in Paris, der Firma Stallarts & Loewenstein in Brüssel und der Deutschen

Bank in Berlin die gesamten südamerikanischen Eisenbahninteressen des großen Eisenbahnmagnaten Percival Farquhar übernommen und auf die zu diesem Zwecke vor kurzem gebildete Besitzgesellschaft unter der Firma Argentine Railways Company übertragen hat, bildet ein Ereignis von weittragendster Bedeutung in der Entwicklung des südamerikanischen Kommunikationswesens. Die Argentine Railways Co. besitzt die Kontrolle über vier Eisenbahnlinien — die Entre Rios Railways Co., die Argentine North Eastern Railway, die Paraguay Central Railway und die Rosario Puerto Belgrano Railways — und hat außerdem ein Betriebsabkommen mit der Cordoba-Central-Eisenbahngruppe. Die Fusion dieser 4 Bahnen mit zusammen nahezu 1800 englischen Meilen Bahnweg (einschließlich Zweigbahnen) würde eine direkte Verbindung von Asuncion, der Hauptstadt von Paraguay, nach Buenos Aires, der Argentinischen Hauptstadt, bilden. Die in Maine (Vereinigte Staaten) eingetragene Argentine Railways Co. besitzt ein Aktienkapital von 45 Millionen Doll., bestehend aus 30 Millionen Doll. Stammaktien und 15 Millionen Doll. 6proz. Vorzugsaktien, von denen die letzteren in kurzem durch das obige Syndikat zur öffentlichen Emission gebracht werden. Die argentinische Regierung hat bereits ihre Zustimmung zu dem Fusionsprojekt erteilt. Der kürzlich eingetretene Wechsel in der Direktion der Entre Rios Railway Co. hat den Beweis geliefert, daß die Kontrolle eine tatsächliche ist. Die Kontrolle über die Argentine North Eastern wurde durch Erwerb des großen Aktienbesitzes des Comte Cahen von Antwerpen und die über die Paraguay Central durch Aufkauf der Beteiligung des Vorsitzenden Mr. M. A. Rodriguez gesichert. Das Aktienkapital dieser drei Bahnen beträgt über 5 Millionen Pfd. Sterl. und zuzüglich des Obligationenkapitals stellt sich ein Gesamtnennwert von nahezu 14 Millionen Pfd. Sterl. heraus. Die Entre Rics Railway Co. ist das größte der drei Bahnsysteme; sie betreibt 728 Meilen Bahnweg und besitzt ein Kapital von Aktien und Debentures von zusammen 6 200 000 Pfd. Sterl. In Concordia schließt die Bahn an die Argentine North Eastern Railway an, die mit 5 450 000 Pfd. Sterl. Kapital, zur Hälfte in Aktien und zur Hälfte in Debentures arbeitet. Eine südliche Zweigbahn von 85 Meilen von Concordia nach Uruguay wurde vor einem Jahre begonnen und gibt dem System einen Ozeanhafen, andere Zweigbahnen sind geplant. Zwischen Posadas, dem nördlichen Endpunkt der Argentine North Eastern nach der Station Encarnacion an der Paraguay Central wird die Verbindung durch eine Eisenbahnfähre bewirkt. Die Paraguay Central verfügt über 233 Meilen Bahnweg und ein Kapital in Aktien und Debentures von 2 200 000 Pfd. Sterl. Durch die Kontrolle über die Rosario—Puerto—Belgrane-Linie erhält das System einen Anschluß nach dem argentinischen Hafen Rosario, während ferner das Verkehrsarrangement mit der Buenos Aires Central Railway möglicherweise ebenfalls schon zu der Erwerbung der Kontrolle über dieses Unternehmen weitergediehen ist. B. T.

Geld.

Einführung neuer Goldmünzen in Kanada. Die Kanadische Regierung hat Goldmünzen — und zwar Fünf- und Zehndollarstücke — im Gesamtbetrage von etwa 4000 000 Dollar in Ottawa prägen und in Umlauf setzen lassen. Daneben sind, wie bisher, soweit Gold in Betracht kommt, die englischen Sovereignes in Kanada gesetzliches Zahlungsmittel. Im Verkehre findet man, abgesehen von den Scheidemünzen bis zu 50 Cent, Metallgeld nur in seltenen Fällen, statt dessen sind Noten der Regierung und der Banken in Umlauf.

Gewerkschaften.

Die gewerkschaftlichen Arbeiterorganisationen im Jahre 1911. In der gegenwärtigen, an Arbeiterbewegungen reichen Zeit ist die Statistik derjenigen Arbeitnehmerorganisationen, die sich in ausgedehnterem Maße der Waffe des Streiks bedienen, von ganz besonderem Interesse.

Die gesamte Gewerkschaftsbewegung zählte (nach den Angaben des Korrespondenzblattes der Generalkommission der Gewerkschaften Deutschlands) Ende 1911 3042203 Mitglieder und hatte eine Zunahme von 354185 Mitgliedern gegen das Vorjahr zu verzeichnen. Ihre Gesamteinnahmen betrugen rund Mill. Mark, ihre Gesamtausgaben 67,6 Mill. und ihre Vermögensbestände 70,9 Mill. Mark.

Die sogenannten freien Gewerkschaften, die bekanntlich den Kern der gewerkschaftlichen Organisation bilden, hatten Ende 1911 2,3% Mitglieder oder 271 997 mehr als Ende 1910. Einen derartigen Mitgliederzuwachs haben die freien Gewerkschaften, abgesehen von dem Jahre 1906, bislang noch nie zu verzeichnen gehabt. Seit dem Jahre 1893 hat sich die Mitgliederzahl der gewerkschaftlichen Zentralverbände mehr als verzehnfacht.

Als bedeutendste Verbände sind zu nennen:

	Mitgliederzahl	Einnahmen in Mill. Mark	Vermögen
Metallarbeiter	494177	18,0	10,2
Bauarbeiter	290136	7,9	10,6
Fabrikarbeiter	182902	4,5	3,0
Transportarbeiter	181570	4,5	1,9
Holzarbeiter	176838	7,2	5,1
Textilarbeiter	126547	1,0	1,5
Bergarbeiter	120975	2,5	3,7
Buchdrucker	63903	3,7	9,4
Zimmerer	58745	2,6	3,1

Die Gesamteinnahmen beliefen sich auf rund 72,1 Mill. Mark (gegen 64,4 i. V.), die Gesamtausgaben auf 60 Mill. Mark (gegen 57,9 i. V.) und die Vermögensbestände auf 62,1 Mill. Mark (gegen 52,6 i. V.). Auf den Kopf der Mitglieder entfielen an Einnahmen M 31.06, an Ausgaben M 25.86 und an Vermögen M 26.76. Die durchschnittlichen Einnahmen der einzelnen Verbände pro Kopf ihrer Mitglieder bewegen sich zwischen M 12.88 (Blumenarbeiter) und M 91.22 (Lithographen und Steindrucker). Allein für Streikunterstützung wurden 17,3 Mill. Mark verausgabt, während auf Krankenunterstützung 10,3, auf Arbeitslosenunterstützung 6,3 Mill. Mark entfielen.

Die christlichen Gewerkschaften hatten Ende 1911 eine Mitgliederzahl von 350574 (gegen 316115 zu Ende 1910). Als größere Verbände sind zu nennen die der Bergleute mit 84321, der Metallarbeiter mit 43302, der Bauarbeiter mit 41413 und der Textilarbeiter mit 40652 Mitgliedern. Die Gesamteinnahmen der christlichen Gewerkschaften betrugen 6,2 Mill. Mark (gegen 5,5 i. V.), die Gesamtausgaben 5,3 Mill. Mark (gegen 4,9 i. V.) und die Vermögensbestände rund 7,1 Mill. Mark (gegen 6,1 i. V.). Als größter Ausgabenposten figuriert die Streik- und Gemaßregeltenunterstützung mit 1,2 Mill. Mark.

Die Deutschen Gewerkvereine (Hirsch-Duncker) hatten im Berichtsjahre einen Rückgang der Mitgliederzahl von 122571 auf 107743 zu verzeichnen. Die Gesamteinnahmen sind mit 2,6 Mill. Mark, die Gesamtausgaben mit 2,3 Mill. Mark, das Gesamtvermögen mit 4,2 Mill. Mark angegeben. Auch bei den Hirsch-Dunckerschen Gewerkvereinen entfällt von den Ausgaben der Hauptteil mit M 332584.— auf Streik- und Gemaßregeltenunterstützung. D. Ind.

Hochschulnachrichten.

Vorlesungsverzeichnis der Exportakademie für das Studienjahr 1912/13). Die Exportakademie des k. k. österr. Handelsmuseums veröffentlicht soeben das Programm und Vorlesungsverzeichnis für das fünfzehnte Studienjahr 1912/13. Das Vorlesungsverzeichnis weist einhundertdreiunddreißig Vorlesungen auf. Neu eröffnet werden Vorlesungen und Spezialkurse über serbo-kroatische Sprache und Handelskorrespondenz, Mathematik für Kaufleute, Einführung in die politische Arithmetik und Versicherungsmathematik, die

Rechnungen im inländischen und internationalen Bankbetriebe, das Hypothekar- und Pfandbriefwesen in Theorie und Praxis, Buchführung bei Eisenbahnunternehmungen, die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in Österreich unter besonderer Berücksichtigung der Reformvorschläge, Bürgerkunde, Fabriksbetrieb und Fabriksorganisation, die allgemeine Wirtschaftsentwickelung unter besonderer Rücksicht auf Österreich und den Orient, sowie ein wirtschaftsgeographisches Seminar. Infolge der zahlreichen Anmeldungen gelangt eine dritte Parallelabteilung der Allgemeinen Abteilung zur Eröffnung.

Kommerzielle Kurse für Juristen. Im Wintersemester 1912/13 finden an der Exportakademie (in Wien) kommerzielle Kurse für Juristen statt, welche eine Wiederholung der in den Vorjahren auf Ersuchen der n. ö. Advokatenkammer und des n. ö. Konzipientenvereines abgehaltenen Kurse für Juristen bilden. Dieselben umfassen Vorträge über Handelskunde, kaufmännische Arithmetik, Buchhaltung und Bilanzwesen, welche jeden Dienstag und Freitag von $6\frac{1}{2}$—8 Uhr abends gehalten werden. Programme dieser Kurse sind in der Exportakademie IX. Bergg. 16 erhältlich.

Studienzeit der wissenschaftlichen Handelslehrer in Bayern. Das Gesetz- und Verordnungsblatt für das Königreich Bayern vom 9. September 1912 enthält die Königl. Verordnung vom 4. September 1912, die Prüfungsordnung für das Lehramt an den höheren Lehranstalten betreffend.

Für die Zulassung zur Prüfung für den Unterricht in den Handelswissenschaften und der Geographie wird der Nachweis eines wenigstens dreijährigen Studiums an einer deutschen Universität oder einer Technischen Hochschule oder einer Handelshochschule gefordert. Eines von diesen Studienjahren muß in einer Handelshochschule verbracht sein.

Ferner wird die Zulassung abhängig gemacht von

1. dem Reifezeugnis eines humanistischen oder eines Realgymnasiums oder einer Oberrealschule;
2. der Bescheinigung über erfolgreichen Besuch handelswissenschaftlicher und geographischer Übungen;
3. dem Nachweis eines einjährigen Vorbereitungsdienstes in einem vom Ministerium anerkannten kaufmännischen oder industriellen Betriebe;
4. der Vorlage einer häuslichen Zulassungsarbeit aus den Handelswissenschaften oder der Geographie usw.

Eine mündliche Prüfung in den Handelswissenschaften findet nicht statt, dagegen sind 3 Klausurarbeiten zu je 4 Stunden in diesem Fache zu leisten.

Eine methodisch-diktaktische häusliche Arbeit ist vorzulegen.

Industrie.

Brasilianische Eisenindustrie. Eine Pariser Kapitalistengruppe wird unter vorwiegender Beteiligung der Banque Fontaine zur Gründung einer Eisenwerksgesellschaft schreiten, welche in Brasilien im Staate Minas Geraes Hochöfen, ein Eisenwerk und Gießereien errichten wird. Die Anlage scheint indessen nur mittelgroß zu sein, da das Eisenwerk nur 25000 Tonnen jährlich und die Gießerei 15000 Tonnen herstellen soll.

Kartelle, Syndikate, Trusts.

Verlängerung des österreichischen Zementkartells. Durch die im Sommer geführten Verhandlungen der Zementindustrie wurde das Kartell bis Ende 1913 verlängert.

Das Ende des russischen Eisensyndikats „Krowlja" am 1. September 1912. In der letzten Sitzung der Teilhaber des Syndikats „Krowlja" wurde beschlossen, das Syndikat nicht mehr zu erneuern. Die Vereinigung hat sich in den letzten Jahren als völlig zwecklos erwiesen, denn sie erstreckte sich nur auf 38% der Produktion des Dacheisens und war außerstande, auf die Marktpreise einzuwirken. Die Uraler Eisenindustrie liegt in ihren Einheiten auch so zerstreut, daß sie sich schlecht in einem Syndikat vereinigen läßt, und dabei erstarkt die Konkurrenz der südrussischen Eisenindustriellen immer mehr und bestimmt die Preise. In der letzten Sitzung erwies es sich noch, daß eine ganze Reihe großer Fabriken, wie die Schuwalowschen, aus dem Syndikat auszutreten wünschen, und somit wäre schon von vornherein alle Mühe um eine Fortexistenz des Syndikats zwecklos. B. T.

Kolonien.

Kündigung des Kameruner Gummisyndikates. Um die starke Konkurrenz beim Einkauf von Kautschuk zu beschränken, und sich von den starken Preisschwankungen am Kautschukmarkte beim Einkauf unabhängiger zu machen, schlossen vor einigen Jahren die sechs bedeutendsten Kameruner Firmen ein Syndikat ab, das die Maximalpreise für den Einkauf vorschrieb. Die meisten übrigen Firmen Kameruns verpflichteten sich seinerzeit, die Preise des Syndikates anzuerkennen und beim Einkauf zugrunde zu legen. Inzwischen ist nun eine Reihe von Outsiders entstanden, die die Maximalpreise des Syndikates überbieten. Es handelt sich hierbei zum Teil um neue Firmen, zum Teil um Vertreter ausländischer Häuser. Infolgedessen ist das Syndikat zum 1. Oktober 1912 gekündigt worden.

Schiffahrtswesen.

Gründung einer neuen Reederei-Gesellschaft in Hamburg. Mit einem Aktienkapital von 2000000 Mark wurde in Hamburg unter der Firma Gesellschaft für Handel und Schiffahrt, Kommandit-Gesellschaft auf Aktien ein neues Unternehmen errichtet. Die Gesellschaft wird sich mit Handels-, Schiffahrts-, Bank- und industriellen Geschäften befassen. Der Schiffahrtsbetrieb des Unternehmens soll durch Motorschiffe besorgt werden. Neben der Motorschiffahrt wird die Gesellschaft einen neuen in Verbindung mit der Schiffahrt stehenden Geschäftszweig banktechnischer Art aufnehmen, der hauptsächlich der Trampreederei unter deutscher Flagge dienlich sein wird.

Versicherungswesen.

Verbindung der Lebensversicherung mit der Sachversicherung. In dem Bestreben, ihre Wettbewerbsfähigkeit durch bessere Ausnützung der Außenorganisation und Eröffnung neuer Einnahmequellen für diese zu erhöhen, haben — so führt das Aufsichtsamt für Privatversicherung in seinem Jahresbericht aus — mehrere Unternehmungen den Betrieb neuer Versicherungszweige aufgenommen. Dabei fehlte es auch nicht an Projekten zur Verbindung der großen Lebensversicherung mit der Sachversicherung bei ein und derselben Gesellschaft. Das Amt hat bisher diese Verbindung, insbesondere wegen der den Lebensversicherten aus Katastrophen in der Sachversicherung drohenden Gefahren, nicht zugelassen. Zur Ausschaltung solcher Gefährdungen wurden folgende Mittel in Erwägung gezogen:

a) Es werden 3000000 Mark in Hypotheken für die Lebensversicherten zu Händen eines Treuhänders verpfändet, damit die Lebensversicherten ein Pfandrecht aus §§ 1204 ff. des BGB. und ein Recht auf abgesonderte Befriedigung im Konkurse gemäß § 48 der Konkursordnung erhalten;

b) der Prämienreservefonds wird mit einer Überdeckung von 3000000 Mark ausgestattet;

c) über die Lebensversicherung und die sonstigen Zweige wird getrennt Rechnung gelegt und für die Lebensversicherten eine besondere Reserve von 3000000 Mark gestellt, die nach einer dem Amte zum Geschäftsplan abzugebenden Erklärung ausschließlich den aus Lebensversicherungen Anspruchsberechtigten haften soll;

d) die Versicherten der Sachversicherungsabteilung verzichten auf den Zugriff auf die Reserven der Lebensversicherungsabteilung und erklären, im Falle

einer Unzulänglichkeit des Vermögens hinter den Lebensversicherten zurückstehen zu wollen.

Alle diese Wege erschienen dem Aufsichtsamt nicht gangbar. Dagegen hat das Amt es zugelassen, daß in einzelnen Fällen eine Verbindung von Sach- und Lebensversicherung in gewissem Umfange dadurch geschaffen wurde, daß Sachversicherungsgesellschaften das ganze oder den größten Teil des Aktienkapitals von Lebensversicherungsgesellschaften erwarben. Hier hat das Amt aber dafür gesorgt, daß die Verpflichtung der Aktionäre zur Einzahlung des nicht bar eingezahlten Teiles des Grundkapitals noch besonders sichergestellt wurde. In einem Falle wurde diese Sicherstellung dadurch erreicht, daß die im Besitz aller Aktien befindliche Sachversicherungsgesellschaft der Lebensversicherungsgesellschaft nach deren Statuten Hypotheken und Wertpapiere, die den §§ 56, 60 V. A. G. entsprechen, in voller Höhe des nicht bar eingezahlten Teiles des Aktienkapitals verpfänden mußte. In einem anderen Falle, in dem die Sachversicherungsgesellschaft nur den größten Teil der Aktien der Lebensversicherungsgesellschaft besitzt, wurde die Sicherstellung durch Beteiligung mehrerer Großbanken erreicht. B. T.

Das neue italienische Versicherungsinstitut hat seine Tätigkeit begonnen. Es hat in erster Reihe für seine Rechnung die Geschäfte der „New York" übernommen sowie diejenigen der „Société Baloise". Das Institut wird jetzt die Verhandlungen mit der französischen Gesellschaft „La Nationale" und „L'Urbaine" eröffnen, um deren Filialen zu übernehmen.

Wechsel- und Scheckrecht.

Brasilien. Ein neues Scheckgesetz, das auf Grundlage der englischen Crossed Cheques Act ausgearbeitet wurde, ist von den beiden Häusern des Kongresses angenommen worden.

Bücherbesprechungen.

M. Weyermann uud H. Schönitz, Grundlegung und Systematik einer wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre. 8°. XI u. 140 S. Karlsruhe 1912. G. Braunsche Hofbuchdruckerei und Verlag.

Hugo Schmerber, Grundlinien zu einer Handelskunde. Sonderabdruck aus der Deutschen Handelsschul-Lehrer-Zeitung. 8°. 46 S. Prag 1912. Kommissionsverlag Gustav Neugebauer.

Paul Gerstner, Bilanz-Analyse. Ein Führer durch veröffentlichte Bilanzen. gr. 8°. XII u. 316 S. mit 5 Tafeln. Berlin 1912. Haude u. Spenersche Buchhandlung.

Oswald Prätzel, Die Rechnungsführung oder die einfache, doppelte, italienische, französische, amerikanische und deutsche Buchhaltung. gr. 8°. III u. 195 S. mit vielen Tabellen und Formularen. Braunschweig 1912. Verlag Oswald Prätzel.

Auf das erste der aufgezählten Bücher habe ich bereits in meiner Betriebslehre aufmerksam gemacht und auch mein Urteil abgegeben.

Das Buch würde mehr Freude machen, wenn Titelblatt und Buchinhalt besser übereinstimmten. Es beansprucht, eine Grundlegung und Systematik einer wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre zu sein, ist aber weder das eine noch das andere.

Die Grundlegung schließt mit einer „konsequenten Begriffsbestimmung der Privatwirtschaft und der Privatwirtschaftslehre" und das System besteht aus einem „Grundriß", der sich aus Überschriften zusammensetzt, nebst Anhang.

Wer von dem Buche nicht mehr erwartet, als so skizziert ist, soll es lesen. Wer aber das in ihm sucht, was der Buchtitel ankündigt, wird es etwas enttäuscht aus der Hand legen. —

In Österreich ist ein Zweig der Handelswissenschaften besonders weit und glücklich entwickelt worden: Die Handelslehre, die Handelskunde.

Ich setze diese beiden Begriffe nebeneinander, obwohl sie in der Literatur auch füreinander gesetzt werden. Die Lehre verstehe ich grundsätzlich, die Kunde technisch. Beide sind in Österreich und durch Österreicher besonders gefördert worden und zwar ohne dabei geschieden zu werden: Sonndorfer, internationale Handelskunde. Erst Hellauer hat im 1. Bande seiner Welthandelslehre eine solche Scheidung durchgeführt; doch wird der 2. Band, wenn ich die Ankündigung des Vorworts recht verstehe, enthalten, was oben „Handelskunde" genannt ist. Schmerber, Professor in Prag, spricht in seiner Schrift von Handelskunde und unterscheidet theoretische und praktische. Auf die theoretische bezieht sich die oben bezeichnete Broschüre.

Sie ist das, was oben als Handelslehre bezeichnet ist. Der Verfasser gliedert sie wie folgt:

1. Abteilung.

Der Kaufmann (Abgrenzung von anderen Berufen);
Kategorien der kommerziellen Tätigkeit;
Die Formen des kaufmännischen Betriebes;
Kommerzielle Politik.

2. Abteilung.

Allgemeines über den Warenhändler:
- Historische Entwicklung des Warenhändlers,
- Typen des Warenhändlers,
- Stützen des Warenhändlers (Frachtführer, Spediteure, Versicherungsanstalten, Lagerhäuser).
- Konflikte der Warenhändler untereinander und Emanzipationsbestrebungen einzelner Kreise vom Warenhändler.

Die Tätigkeit der Warenhändler.

3. Abteilung.

Übersicht aller Fragen, die für das Thema „Der Geldhändler" interessieren. (Der Schluß dieses Abschnitts ist ein historischer Rückblick.)
Der gegenwärtige Geldhandel. (Die territoriale Scheidung wird hier ausführlich dargestellt; an die Spitze rückt England. Typen. In Deutschland interessiert die Konzentrationsbewegung, die Expansion nach dem Auslande usw.)
Die Tätigkeit der Bank.

Ich habe dies aus der laufenden Darstellung herausgezogen, um das Gerüst der Schmerberschen Darlegungen zu zeigen.

Es sei zum Schluß nur noch bemerkt, daß in der ersten Abteilung die Teile über die Formen des kaufmännischen Betriebes und die kommerzielle Politik, denen in der 2. und 3. Abteilung die Ausführungen über die Tätigkeit des Warenhändlers bzw. der Bank entsprechen, scharf nach der Betriebslehre hinüberweisen.

Gerstners Buch macht einen etwas krausen Eindruck. Auch sprachlich steht es nicht auf der Höhe:

S. 47: „Bei den Veröffentlichungen ist ferner zu beachten, daß sie in einer lebenden Sprache erfolgen müssen, d. h. in den Schriftzeichen einer solchen. Damit ist nicht die deutsche Sprache gemeint. Demnach ist nichts dagegen einzuwenden, wenn elsaß-lothr. Gesellsch." usw.

S. 148: „Braucht ein Unternehmen Geld, so ist es, wenn auch nicht der billigste Weg, häufig der, sich durch Verpfändung . . . solches zu beschaffen."

Der Verfasser macht der herrschenden Bilanzliteratur den Vorwurf, daß „ihr Hauptaugenmerk in erster Linie auf die juristische und erst in zweiter Linie auf die wirtschaftliche Interpretation, teils des Begriffes der Bilanz und ihrer Einzelposten, teils aber und noch mehr auf die des Wertansatzes gerichtet ist. Dagegen haben die Bilanzschriftsteller fast durchweg die Frage der Beurteilung und privatwirtschaftlichen — nicht nur rechnerischen — Kritik des Inhalts der Bilanzen völlig ignoriert oder gar" usw.

Der Verfasser übersieht dabei, daß das, was er hierüber bringt, in den wesentlichen Punkten nicht von ihm, sondern *vor* seiner Arbeit geschrieben worden ist. Und mit juristischen Dingen schlägt sich der Verfasser reichlich viel herum;

ich gewinne den Eindruck, daß sie leider auch für ihn an erster, die wirtschaftlichen an zweiter Stelle stehen.

Einzelne Teile des Buches sind besser; ich sehe nicht ein, weshalb der Verfasser sich nicht zunächst mit solchen Einzeldarstellungen begnügte. So bietet er sie uns in einem krausen Gemisch von Lesefrüchten, das nicht empfohlen werden kann.

Das Buch Prätzels ist sehr eigenartig. Der Verfasser hat seine Aufgabe sehr ernst genommen und eine eigene Terminologie geschaffen, die das Lesen seiner Ausführungen sehr erschwert. Ein geringeres Maß von Originalität wäre besser gewesen. Das Buch wäre mehr und mit größerem Interesse gelesen worden.

Für den Inhalt ist bezeichnend, daß Inventar und Bilanz nur kurz, die laufende Verrechnung der Mengen und Werte ausführlich behandelt sind; die letztere bildet den Inhalt des Buches.

Die Darstellung behandelt die Buchhaltung (Rechnungsführung) nicht als Ding an sich, sondern als Betriebseinrichtung, als Organisationsmittel, sie sucht den Leser unabhängig zu machen von ödem Formelkram, über die Buchhaltung zu stellen. Diese Tatsache ist es, die mich für das Buch erwärmt hat. In der Tat ist es besser, der Kaufmann beherrscht die Buchhaltung als die Buchhaltung ihn. Das letzte Jahrzehnt hat in dieser Hinsicht große Fortschritte gebracht: es hat gelehrt, die Buchhaltung in kleinste Einheiten aufzulösen und mit diesen zu operieren nach Bedarf. Was auch bedeuten all die schönen Systeme: das deutsche, das amerikanische, das italienische usw.? Als solche gar nichts. Es ist Zeit, mit ihnen aufzuräumen. Das vorliegende Buch ringt auch mit dieser Aufgabe.

Es behandelt die Rechnungsführung in 4 Teilen; diese sind: 1. Die laufende Mengenverrechnung, 2. Die laufende Wertverrechnung, 3. Die stehende Mengenverrechnung; 4. die stehende Wertverrechnung; die Teile 3 und 4 sind — wie bereits gesagt — mehr abrundend als hauptsächlich behandelt.

Soweit ist alles in Ordnung. Jedoch ist weiterhin allerlei auszusetzen. Die Scheidung zwischen laufender Mengen- und Wertrechnung ist nicht ganz sauber durchgeführt. Der Charakter der Grundbücher als Unterlage sowohl für die Mengen- wie die Wertrechnung ist gänzlich verwischt. Allerdings kann das Grundbuch zugleich Buch der Mengenrechnung sein (Kassebuch), das ist aber nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich und macht aus dem Grundbuche nicht ein Mengenrechnungsbuch schlechthin.

Das scheinen mir die bedeutendsten Mängel zu sein.

Dazu kommen eine Reihe von Einzelheiten: So das Irreführende der gemeinsamen Rechnung für gegebene und genommene laufende Kredite (wenngleich nach zutreffenden Ausführungen im Text) S. 114, die Überschätzung der Bilanzvergleichung auf S. 194, der Widerspruch zwischen § 261/4 HGB. und den Buchungen des Gründungskostenkontos auf S. 119 u. m. a.

Ganz irreführend sind die Ausführungen über den Erneuerungsfonds auf S. 108; in Höhe dieses Fonds ist wirklich Vermögen gebunden (siehe a. meine Betriebslehre).

Anfängern ist das Buch kaum dienlich, dagegen vermag es Fortgeschrittene zum Nachdenken anzuregen.

Nicklisch.

Passow, Dr. Rich., o. Professor an der Technischen Hochschule Aachen, Materialien für das wirtschaftswissenschaftliche Studium. Bd. 1: Kartelle des Bergbaus. Preis: M 3.60. Bd. 2: Effektenbörsen: Preis: M 2.40.

Die Bände erscheinen bei B. G. Teubner-Leipzig. Der erste trägt die Jahreszahl 1911. Die Materialien, die er enthält, beziehen sich auf:

Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat (Vorgeschichte, Organisation, Verkaufstätigkeit, Entwicklung),
Die Oberschlesische Kohlenkonvention (Statut),
Das Kalisyndikat (Rechtliche Regelung des Kaliabsatzes, Organisation des Kalisyndikats).

Der 2. Band ist 1912 erschienen und bietet Materialien für die Bearbeitung
des Reichsbörsengesetzes,
der Börsenordnungen und Verwandtes,
der Börsengeschäfte und ihrer Abwicklung.

Timerding, Dr. H. E., o. Professor an der Technischen Hochschule zu Braunschweig, Die kaufmännischen Aufgaben im mathematischen Unterricht der höheren Schulen. 8°. 45 S. (5 Fig. im Text); Preis: geh. M 1.60. Leipzig 1911. B. G. Teubner.

Dieses Buch ist das 5. Heft der Abhandlungen über den mathematischen Unterricht in Deutschland, veranlaßt durch die Internationale mathematische Unterrichtskommission. Es zeigt anschaulich, wie der Unterricht unserer allgemeinen Mittelschulen der Durchdringung des bürgerlichen Lebens mit kaufmännischem Geiste auf dem Gebiete der Mathematik gefolgt ist (nach den Lehrbüchern, Aufgabensammlungen usw.) und wie sich das Band zwischen Theorie und Praxis noch enger schließen ließe.

Der Leser wird den sachkundigen Ausführungen mit großem Interesse folgen. Nicklisch.

Müller, Dr. oec. publ. E., Assistent am Seminar für Statistik und Versicherungswissenschaft an der Universität München, Einführung in die Statistik. 8°. 46 S. Preis: geh. M 1.50. Leipzig 1912. Duncker & Humblot.

Das Buch lehnt sich an die Lehre G. v. Mayrs an. Die Überschriften der einzelnen Kapitel seien gegeben: Die soziale Masse als Objekt der wissenschaftlichen Statistik; die erschöpfende Massenbeobachtung der sozialen Massen als die der Statistik eigentümliche Aufgabe; das Generelle an den sozialen Massen; die statistisch geklärten Regel- und Gesetzmäßigkeiten; die Bedeutung der Statistik im öffentlichen Gemeinwesen; die Quellen der modernen statistischen Wissenschaft; Statistik und Regierungsform; die Statistik und die übrigen Wissenschaften; Statistische Kunst und wissenschaftliche Statistik; Begriff der Statistik; Allgemeines über die amtliche Statistik und ihre Organisation; Über die Entstehung amtlicher statistischer Publikationen; die äußere Form der statistischen Publikationen; die privaten statistischen Erhebungen; einige bedeutende Männer statistischer Verwaltung und statistischer Wissenschaft; internationale bzw. nationale Organisationen zur weiteren Entwicklung der Statistik; Einige bedeutendere wissenschaftlich-statistische Publikationen.

Battarra, Alberto, Le fabbriche di prodotti chimici. 8°. 133 S.

Menghini, Guido, Le fabbriche di acido solforico e concimi. 8°. 111 S. Volume XXVIII (Monografie 67 und 68) der Biblioteca di ragioneria applicata, herausgegeben von Prof. Giovanni Rota. Torino 1912; Unione Tipografico-Editrice Torinese.

Der Inhalt der 1. Monographie:

Nozioni tecniche sulle industrie chimiche.
Ordinamento amministrativo e tecnico per le grandi industrie chimiche.
La contabilità nelle industrie chimiche.

Der Inhalt der 2. Monographie:

Organismo tecnico e commerciale.
La Ragioneria delle fabbriche di concimi.

Biermer, Magnus, Dr., o. Professor der Staatswissenschaften an der Universität Gießen, Die hessische Eisenbahnfrage nach dem Landtagsschlusse. Der Staatsrentenmarkt und die Sparkassen. Teuerung und Geldwert. Sammlung nationalökonomischer Aufsätze und Vorträge. II. Band, Heft 10 (Schluß) mit Generalregister zu Band I und II. kl. 8°. 99 S. Preis: geh. M 1.50. Gießen 1912. Emil Roth.

Die Frage der hessisch-preußischen Eisenbahngemeinschaft ist im Anschluß an die Landtagsverhandlungen beurteilt. Der Artikel „Teuerung und Geldwert" bringt einen Ende Januar im Mittelrheinischen Fabrikantenverein gehaltenen Vortrag.

Ludwig, Karl, Dr., Professor der Geographie und Geschichte an der Handelsakademie und Eisenbahnfachschule, Dozent am Eisenbahnfachkurs in Linz, Grundriß der Verkehrsgeographie, deren Geschäfte und Statistik mit besonderer Berücksichtigung des Eisenbahnwesens. (Zunächst bestimmt zur Verwertung beim Unterrichte an den Eisenbahnfachkursen des k. k. Eisenbahnministeriums.) 8°. IV u. 195 S. Preis: geb. K. 2.80. Wien 1911. Alfred Hölder.

Der Inhalt des Buches:

Die Geographie des Verkehrs. Das Wesen der Verkehrsgeographie, Eigenart und Ausdehnung des Verkehrs, das europäische Bahnnetz.

Statistik, Organisation und Geschichte des Verkehrs. Einführung in die Statistik, die Statistik der Bevölkerung, die Statistik der Produktion, Statistik und Politik des Handels, Geschichte, Politik und Statistik des Verkehrs.

Schönemann, J., Dr., Die Kaliindustrie und das Kaligesetz. Eine volkswirtschaftliche Studie. Mit 10 lithographischen Tafeln. 8°. VIII u. 152 S. Preis: geh. M 5.40. Hannover 1911. Hahnsche Buchhandlung.

Inhalt: Die Bedeutung der Kaliindustrie für Deutschland, die Motive des gesetzlichen Eingriffs, die Geschichte des Kaligesetzes, das Gesetz und seine volkswirtschaftliche Bedeutung. Anhang (Muster eines Salzabbauvertrages. Literatur. Tabellen 1—10).

Schmidt, Peter Heinrich, Dr., Professor an der Handelshochschule und Sekretär des Industrievereins St. Gallen, Die schweizerischen Industrien im internationalen Konkurrenzkampfe. 8°. 297 S. Preis: geh. M 5.—. Zürich 1912. Art. Institut Orell Füssli.

Inhalt: Die Grundlagen. Die Rohstoffe. Die Triebkräfte. Die Arbeitskräfte. Das Kapital. Der Kampf um den Absatz. Der Inlandmarkt. Der Weltmarkt. Statistische Beilagen.

Jurowsky, L., Dr., Der russische Getreideexport. Seine Entwicklung und Organisation. 8°. V u. 196 S. Preis: geh. M 4.50. Stuttgart und Berlin 1910. J. G. Cottas Nachfolger.

Das Buch ist ein Heft der Münchener Volkswirtschaftlichen Studien.

Sein Inhalt:

Die Entwicklung und die Statistik des russischen Getreidehandels. Die Lage der Produzenten und der Verkauf aus erster Hand. Die Organisation des Zwischenhandels. Die Organisation des Exportgeschäfts. Die technischen Hilfsmittel und die Maßnahmen zur Hebung und Gesundung des russischen Getreidehandels. Getreidehandel und Banken.

Dr. jur. Ulr. Benkmann, Geschichte des Hamburger Mäklerrechts. Heidelberg 1912. Carl Winter. M 4.80.

Nirgends ist das Mäklerwesen so verbreitet, wie in Hamburg. Seine Rechtsgeschichte ist ungemein interessant. Sie wird hier sorgfältig erforscht. Rehm.

Dr. Marie Elisabeth Lüders, Fortbildung und Ausbildung der im Gewerbe tätigen weiblichen Personen und deren rechtliche Grundlagen. Duncker & Humblot. M 5.—

Gut wird hier dargelegt, was die Reichs-Gewerbeordnung und ihre allgemeinen und landesrechtlichen Hilfsgesetze für die gewerbliche Fachausbildung und Fachfortbildung tun und nicht tun und was sie tun sollten. Rehm.

Prof. Eugen Schigut, Einführung in die Buchführung für Juristen. Wien und Leipzig. Carl Fromme. M 6.—.

Das Buch entspricht durchaus seinem Zwecke. Rehm.

Otto Hagen, Kammergerichtsrat, Kommentar zum Versicherungsgesetz für Angestellte. Berlin 1912. Liebmann. M 8.—.

Das Buch verdient jede Empfehlung.

Martin Isaac, Dr., Kommentar zum Automobilgesetz. Erste Hälfte. Liebmann 1912. M 9.—.

Das Gesetz ist schwierig zu handhaben; ein Kommentar daher zu begrüßen.

Seelmann, Die Reichsversicherung. Teubner 1912. M 1.25.

Das Buch ist sehr übersichtlich gehalten. Es umfaßt Kranken-, Invaliden-, Hinterbliebenen-, Angestelltenversicherung. Rehm.

Die privaten Versicherungsunternehmungen in der Schweiz im Jahre 1910. Bern, A. Francke 1912.

Dieser Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes gibt insbesondere eine lehrreiche Übersicht über die abgelaufenen (ersten) 25 Jahre der Versicherungsaufsicht. Rehm.

Literatur-Übersicht.

September 1912.

A. BÜCHER.

Amerika — *Großmann, H.*, Die chem. Industrie in d. Vereinigten Staaten u. d. deut. Handelsbeziehgn. (V, 85 S.) gr. 8°. L., Veit & Co. 1912. M 3.50.

Argentinien — *Martinez, B.*, u. *M. Lewandowski*, Argentinien im 20. Jahrh. Nach der 4. Aufl. d. französ. Originals übers. v. F. Kars. (XLVIII, 354 S. m. 2 K.) gr. 8°. Gotha, F. A. Perthes. 1912. M 8.—.

Buchführung — *Otto, H.*, Die Verpflichtung z. kaufm. Buchführg. (VIII, 112 S.) gr. 8°. Aschaffenburg, C. Krebs. 1912. M 2.—.

Buchführung f. Kapitalisten — *Meyer, E. L.*, Vereinfachte Buchführung z. Vermögensverwaltung f. Kapitalisten (neue Aufl.). 2 Tle. (109 S. u. V S., 45 Doppels. u. 4 S.) gr. 8°. L., Dr. M. Jänecke. 1912. Geh. u. geb. M 5.—.

Bulgarien — *Lindenberg, P.*, Das neue Bulgarien. 1887 bis 1912. Studien u. Streifzüge. (III, 154 S. m. Abb.) Lex. 8°. B., F. Dümmler. 1912. M 2.—.

China — *Bernauer, K.*, Südchina, Wirtschaftl. Verhältnisse. Reiseberichte (20). Lex. 8°. W., Manz. 1912. M 1.50.

Eisenzoll — *Goldstein, G.*, Der deutsche Eisenzoll — ein Erziehungszoll. (36 S.) gr. 8°. B., L. Simion. 1912. M 1.—.

Handelsgesellschaften — *Gotthardt, G.*, Die versch. Formen der Handels-Gesellschaften in ihrer wirtschaftl. Bedeutg. (Aktiengesellschaft, offene Handelsges., Kommanditgesellschaft, stille Gesellschaft, G. m. b. H., Gewerkschaft), in leicht faßlicher Weise dargestellt. (106 S.) gr. 8°. B., F. Vahlen. 1912. M 2.20.

Inseratenwesen — *Philipp, G. W.*, Die Inseratenreklame, ihre Praxis u. Kontrolle. Ein Memorial f. Inserenten. (240 S.) 15×22,5 cm. L., Helios-Verl. 1912. Geb. M 4.—.

Kartelle — *Sievers, H.*, Das industrielle Kartellwesen. Vortrag. (28 S.) gr. 8°. B., F. Vahlen. 1912. M —.80.

Kaufmannsgericht — *Nemnich, E.*, Der Kaufmannsgerichts-Beisitzer. Zusammenstellg. d. Bestimmgn. üb. Amt, Rechte u. Pflichten d. Kaufmannsgerichts-Beisitzers. (52 S.) L., O. Nemnich. 1912. Geb. M 1.—.

Kongo — *Büchler, M.*, Der Kongostaat Leopolds II. 1. Tl. Schilderung sr. Entstehg. u. s. wirtschaftl. Verhältnisse. (VIII, 235 S.) gr. 8°. Zürich, Rascher & Cie. 1912. M 3.20.

Lichtwerke — Adreßbuch der Licht- und Wasserwerke Deutschlands. (52 S.) Lex. 8°. Detmold, M. Salzmann. Geb. M 2.50.

Petroleum — Zur Reichspetroleummonopol-Frage. (2 S.) Lex. 8°. B., Verl. f. Fachliteratur. 1912. M 1.—.

Postwesen — *Andersch, M.*, Die deut. Post in d. Türkei, in China u. in Marokko unter besond. Berücksicht. der and. fremden Postanst. in diesen Ländern. (183 S. mit 3 K.) gr. 8°. B., R. v. Decker. 1912. M 4.—.

Reichsbank — *Telschow, R.*, Der gesamte Geschäftsverkehr m. d. Reichsbank. Handbuch f. d. Publikum. 11. Aufl. v. C. Letzel. (IV, 247 S.) gr. 8°. L., G. A. Gloeckner. 1912. Geb. M 4.50.

Warenkunde — *Schwalbe, W. A.*, Warenkunde u. Winke f. d. Geschäftsbetrieb d. Kolonialwaren-Kleinhandels. (III, 308 S.) gr. 8°. L., Jüstel & G. 1912. M 5.—; geb. M 5.50.

Wasserstrassen — Verkehr u. Wasserstände d. deut. Binnenwasserstraßen im J. 1910. Bearb. im Kais. stat. Amte. II. Tl. (XXXXIII, 263 S.) 33,5×26,5 cm. B., Puttkammer & M. 1912. M 5.—.

Welthandelsstelle — *Bottlenberg, E. Frhr. v. d.*, Die deut. Welthandelsstelle Berlin, ihre Ziele u. Einrichtgn. (15 S.) gr. 8°. B., A. Unger. 1912. M —.60.

Wirtschaftskämpfe — *Schwittau, G.*, Die Formen d. wirtschaftl. Kampfes (Streik, Boykott, Aussperrung usw.) Eine volkswirtschaftl. Untersuchg. auf d. Gebiete der gegenwärt. Arbeitspolitik. (XI, 490 S.) gr. 8°. B., J. Springer. 1912. M 12.—; geb. M 14.—.

Zuckerindustrie — *Ziegler, S.*, Die Zuckerproduktion der Welt u. ihre Statistik. (VII, 90 S.) gr. 8°. Magdeburg, A. Rathke. 1912. M 2.50.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Anleihetyp. Plutus IX. 35.

Bankbeamte — *Adler, J.*, Der Zwist der Bankbeamten. Plutus IX. 38.

— Die Fachbildung d. Bankbeamten. Österr. Volksw. IV. 48.

Bankwesen — *Philippi, W.*, Das aktuelle Problem d. deut. Bankwesens. Staatsbürger 1912. 13/14.

Barreserven, die, d. Kreditbanken u. d. Inanspruchnahme d. Reichsbank. Von *A. Arnold.* Bank-Archiv XI. 23.

Bohrgesellschaften. Von *W. Däbritz.* Plutus IX. 35.

Börsenwesen — *Kohn, J.*, Die Geschichte d. Börse, unter besond. Berücksichtigg. d. Wiener Effektenbörse. Österr. Handelsschulzeitg. N. F. IV. 8.

Fabrikorganisation. Was muß d. mod. Kaufmann ü. F. u. Verwaltg. wissen. Welt d. Kfm. VIII. 8.

Fortbildungsschulen — *Buschmann, J.*, Die Fortbildungsschule f. weibl. Handelsangestellte u. d. hauswirtschaftl. Unterricht. Welt d. Kaufm. VIII. 8.

Geldmarkt — *Somary, F.*, Praktische Vorschläge z. deut. Geldmarktfrage. Bank-Archiv XI. 23.

Gemeindebetrieb — *Soberski, G.*, Gemeindebetrieb. Plutus IX. 34.

Grosseinkaufsgesellschaften. Von *H. Kaufmann.* Staatsbürger 1912. 13/14.

Jugendpflege im Kaufmannsstande. Ztschr. f. d. ges. kfm. Unterrichtsw. XV. 6.

Kursbewegung. Statistik derselben üb. die an d. Berl. Börse not. marktgäng. Wertpapiere im 1. u. 2. Qu. 1912. Bank-Archiv XI. 23.

Ratenbriefgeschäfte — *Gora, W.*, Die Verbuchg. d. Ratenbriefgeschäfte. Ztschr. f. Buchh. XXI. 8.

Teekultur. Die neuere Entwicklung d. Teekultur u. d. Teehandels. Von *G. Jochum.* Österr. Handelsschulzeitg. N. F. IV. 9.

Trust — *Hoffmann, P.*, Eine Trustdiskussion in Amerika. Österr. Volksw. IV. 48.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Acts, Australian Agricultural Company, 1912. 3 sh. 1 1/2 d. Birkbeck Share and Debenture Trust, 1912. 9 1/2 d. Elementary School Teachers' Superannuation. 1 d. Price's Patent Candle Co., Ltd., 1912. 6 1/2 d. Public Works Loans. 1 1/2 d. Seal Fisheries (North Pacific) 1 d. Verlag: Wyman.

Agricultural Statistics (Ireland) Live stock etc. 1911—1912. 2 1/2 d. Verlag: Wyman.

America, Who's who in 1912. Crown 8 vo. Verlag: K. Paul. 21 sh. netto.

Andras, W., The Insurance Guide and Handbook, 5. Aufl. 2 Bände. Band I. Life Insurance. Band II. Fire Insurance Supplement: Historical Review of Life Insurance in Great Britain and Ireland. 8 vo. 350, 264, 124. Verlag: Layton. 10 sh. netto.

Buxton, W. O., Pitman's Book-Keeping sunplified. Chapters on reserves and the formation of Joint Stock Companies. Revidierte Auflage. 8 vo. 294 S. Verlag: Pitman. 2 sh. 6 d. netto.

Canada, The New: A survey of the conditions and problems of the Dominion; by the Canadian Correspondent of „The Times". 8 vo. 118 S. „Times" Office. 1 sh. netto.

Consular Reports 1911. China, Trade of Kiukiang 4 d. China, Trade of Mengtsz and Ssumao 5 d. Germany, Trade of Stettin 3 d. Spain, Trade of Bilbao 6 1/2 d. China, Trade of Chungking 4 d. Persia, Trade of 4 d. Sweden, Trade of Gothenburg 5 1/2 d. U. S. A., Trade of Portland (Cregor) 7 1/2 d. Turkey, Aleppo Vilayet 4 1/2 d. Germany, Düsseldorf 4 1/2 d. United States, Hawaii (1909—1911) 4 1/2 d. United States, St. Louis 6 d. United States, San Francisco 5 d. Japan, Yokohama 5 1/2 d. Japan, Kakodate 5 1/2 d. China, Wuhu 3 1/2 d. Verlag: Wyman.

Jisher, W. L., Alaskan Coal Problems (U. S. Bureau of Mines.) 8 vo. 1 Platte. 32 S. Verlag: Wesley. 1 sh. 6 d. netto.

„Journal of Commerce" Report of the British official inquiry into the circumstances attending the loss of R. M. S. „Titanic". 8 vo. 272 S. Verlag: Journal of Commerce. 1 sh. netto.

Ironside, O. C., Great is discipline (capitalist Commonwealth Association). 8 vo. 286 S. Verlag: Milner. 6 sh. netto.

Lindsay, Jorbes, Panama and the Canal to-day. Neue rev. Aufl. 8 vo. 490 S. Verlag: Low. 12 sh. 6 d. netto.

Millard, P. W., The Law relating to lithe rent charges and other payments in lien of tithe. Crown 8 vo. Verlag: Butterworth. 4 sh. 6 d. netto.

O'Connor, D. Charles, Treatise on commercial pharmacy, illustriert. 8 vo. 408 S. Verlag: Lippincott. 10 sh. 6 d. netto.

Oppenheim, L., International law: a treatise. 2. Auflage. 8 vo. Verlag: Longmans. 21 sh. netto.

Orr, John. Taxation of land values, as it affects landowners and others. Crown 8 vo. 128 S. Verlag: P. S. King. 1 sh. netto.

Phillips' Paper Trade Directory of the World 1911—1912. 8 vo. 934 S. Verlag: S. C. Phillips. 15 sh. 6 d. netto.

Piggot, Horace and Jinch, R. J., Dent's Historical and economic geographics. Crown 8 vo. 414 S. Verlag: Dent. 3 sh. 6 d. netto.

Poole, Reginald L. The Exchepuer in the twelfth century. 8 vo. 208 S. Verlag: Frowde (Clarendon Press). 6 sh. 6 d. netto.

Raeder, A., L'Arbitrage International chez les Hellènes. Quarto. Verlag: Williams & N. 10 sh. 6 d. netto.

Ramsden, H. A., Chinese early barter and uninscribed money. 3 Platten und 65 Textillustr. 8 vo. 34 S. Verlag: E. L. Morice. 2 sh. netto.

Spicer, Ernest E. and Pegler, Ernest C., Practical book-keeping and commercial knowledge. 8 vo. 354 S. Verlag: H. F. Lynch. 5 sh. netto.

Turnbull's Shipping Register for the United Kingdom. 1912 bis 1913. 8 vo. 874 S. Verlag: W. J. Potts. 21 sh. netto.

Unemployment Insurance: Summary of decisions, given by the Empire up to, and including July 4 th 1912. Verlag: Wyman. 5 1/2 d.

Wakeford, James, Modern Book-Keeping. Crown 8 vo. 244 S. Verlag: T. Murray. 1 sh. 6 d. netto.

White, A. H. und andere. Coals available for the manufacture of illuminating gas (U. S. Bur. of Mines) illustriert. 8 vo. 77 S. geh. Verlag: Wesley. 1 sh. 6 d. netto.

Williamson, J. Gilmour, Counting-house and factory organisation: a practical manual of modern methods applied to the counting-house and factory. 8 vo. 182 S. Verlag: Pitman. 5 sh. netto.

Redaktionelle Mitteilung.

Spitzige Schreibfedern gehen auf die Nerven, darum schreiben Sie mit *Ly-* oder *To-Federn* der Fabrik von *Heintze & Blanckertz, Berlin NO. 43.* (S. Beilage in dieser Nummer.)

Diesem Hefte liegen ferner Prospekte folgender Verlagsfirmen bei: *Georg D. W. Callwey, B. G. Teubner, Carl Ernst Poeschel.*

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von mindestens 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE; SÄMTLICH IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, k. k. ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Bankdirektor Dr. GEORG OBST, Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 8 LEIPZIG · NOVEMBER 1912 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

Die Reichsregierung beabsichtigt die Errichtung eines Handelsmonopols für Petroleum (siehe Rundschau).

Der internationale Handelskammertag in Boston hat die Frage der internationalen Regelung des Scheckrechts infolge des englischen Widerspruchs auf den nächsten Kongreß im Jahre 1914 vertagt.

England hat seinen Austritt aus der internationalen Zucker-Konvention zum 1. September 1913 angemeldet.

Die chilenische Regierung kündet offiziös die Verstaatlichung des Salpeterbergbaues an.

Die direkte Bahnverbindung Montevideo-Rio de Janeiro ist fertig gestellt und eröffnet worden.

Die Grundlagen der Zustandsfeststellung von Wirtschafts- und Betriebsanlagen.

Eine Studie zur Wirtschaftslehre.

Von G. Paschke, Zoppot.

Zustandsbewertung heißt die einwandfreie ziffernmäßige Wertfeststellung eines Dinges aus seinem zeitlichen den wirklichen Tatsachen entsprechenden Zustande. Sie dient der Emittelung des Güterwertes wirtschaftlicher Sachen und Anlagen und ist die Grundlage bei allen Güterwertoperationen (Verkauf, Verpachtung, Beleihung, Versicherung, Steuererklärung, Erbschaftsregulierung usw.). Sie kann nur von branchekundigen, erfahrenen Experten ausgeführt werden.

Die Grundlagen der Zustandsfeststellung sind:

I. Die Feststellung der wirtschaftlichen Lebensdauer.

II. Die Instandhaltungsbewertung.

I. Die Feststellung der wirtschaftlichen Lebensdauer.

Die wirtschaftliche Lebensdauer einer Sache ist diejenige Zeit — in Jahren ausgedrückt — innerhalb welcher die Summe der in dieser Zeit gemachten Aufwendungen zur Instandhaltung der Sache gleich dem Neuwerte der Sache wird. Die Feststellung der Lebensdauer einer Sache erfolgt derat, daß von allen substantiell oder konstruktiv verschiedenen Einzelteilen der Sache der Neuwert und die zugehörige Ergänzungszeit festgestellt wird, d. h. diejenige Zeit, in welcher der Einzelteil soweit abgenutzt ist, daß er ergänzt werden muß, falls die ganze Sache weiter betrieben werden oder weiter bestehen soll. Bei dieser Auslese der Einzelteile werden sich solche vorfinden, welche öfter ergänzt werden müssen, sowie Einzelteile von an und für sich unbegrenzter Dauer, welche gewissermaßen als Fassung ersterer Teile dienen. Die Lebensdauer dieser letzteren Teile ist dann identisch mit der Lebensdauer des Wirtschaftsbetriebes, welchem die betreffende Sache dient. Für Ziegeleien ist die Lebensdauer solcher der Abnutzung nicht unterworfener Einzelteile gleich der voraussichtlichen Dauer des Tonlagervorrates. Bei der Feststellung der Ergänzungsdauer jedes Einzelteiles sind sorgfältig alle die Abnutzung einleitenden und ausführenden baulichen (konstruktiven) und betrieblichen (wirtschaftlichen) Beanspruchungen festzustellen, welchen der Einzelteil unterworfen ist. Ferner der Grad der Abnutzung durch diese Beanspruchungen in Bezug auf eine bestimmte Zeit- oder Leistungseinheit, sowie alle die normale Abnutzung fördernden Möglichkeiten mit ihrem Wahrscheinlichkeitsgrade. Bei Sachen, welche nur ausschließlich Wirtschafts- oder Betriebszwecken dienen (Maschinen, Inventar, Geräte) wird der Abnutzungsgrad direkt proportional sein der Intensität der wirtschaftlichen Leistung dieser Sachen. So wird z. B. bei Ziegeleimaschinen der Abnutzungsgrad in direktem Verhältnis stehen zur Menge der

erzeugten Ziegelware. Kommen aber noch andere als betriebliche Einflüsse zur Geltung, z. B. die Lage im Freien, im fließenden Wasser, in freier Luft oder unterirdische Lage, so ist die Lebensdauerbestimmung so vorzunehmen wie bei Bauwerken oder baulichen Anlagen. Diese werden einesteils — hauptsächlich im Inneren — durch ihre wirtschaftliche Benutzung, anderenteils — meistens an den Außenteilen — durch den „Zahn der Zeit" beansprucht. Es gibt bei baulichen Anlagen Einzelteile, welche nur in einer oder der anderen Art, aber auch Teile, welche in zweifacher Art beansprucht werden. Nicht zu vergessen sind bei diesen Feststellungen die Aufwendungen zur Vorbeugung von Abnutzung, z. B. das Nachschaben von Lagerschalen bei Maschinen, das Ausrichten von Wellen; die Erneuerung von Befestigungen, Schutzanstriche (z. B. bei Dächern die regelmäßige Teerung von Pappdächern, die jährliche Nachschmierung undichter Fugen bei Ziegeldächern: bei Wohnungen das Fußbodenstreichen, Neuweißen, Tapezieren oder Ölfarbestreichen). Ist ein Wirtschafts- oder Betriebsobjekt bestimmten Beanspruchungen unterworfen, welche verkürzend auf die Wirtschaftslebensdauer einwirken, sich aber nur ihrem Wahrscheinlichkeitsgrade nach bestimmen lassen, so ist letzterer möglichst genau zu ermitteln und sodann in die Lebensdauerbestimmung einzuführen. Es wird mitunter die Ermittelung dieser Wahrscheinlichkeitsgrade sehr schwierig, niemals aber ganz unmöglich sein, wenn die Bedingungen der Wirtschafts- oder Betriebsführung nur sorgfältig nach dem wirklich vorhandenen Tatbestande festgestellt werden. Durch die Berücksichtigung dieser Wahrscheinlichkeitsfaktoren erhält die Lebensdauerbestimmung das nötige Maß von Vorsicht, welches solche Bestimmungen erst einwandfrei macht.

Sind so von jedem Einzelteile eines Wirtschafts- oder Betriebsobjektes die Lebensdauerzeiten (Ergänzungszeiten) — in Jahren ausgedrückt — ermittelt, so werden die Werte aller Teile mit gleich langer Ergänzungsdauer zu einer Alterszone zusammengefaßt und hieraus der jährliche Ergänzungswert dieser Teile festgestellt. Teilt man die Neuwertsumme des Gesamtobjektes durch die Summa dieser Ergänzungswerte, so erhält man die rohe wirtschaftliche Lebensdauer des Gegenstandes. Nach Abzug derjenigen Zeit, welche durch den Einfluß der vorhin erwähnten Wahrscheinlichkeiten, die auf die Wirtschafts- (Betriebs) Dauer verkürzend einwirken könnten, bedingt wird, ist man im Besitze der einwandfreien wirtschaftlichen Lebensdauer der Anlage oder der Sache.

Es ist somit die Feststellung der Lebensdauer einer Sache, soll diese einwandsfrei erfolgen, eine zwar nicht unmögliche, aber auch keineswegs leichte Sache, sie erfordert Sach- und Branchekenntnisse und kann nur von erfahrenen und zuverlässigen Experten ausgeführt werden. Der Raumersparnis wegen kann hier nur ein Beispiel des Ermittelungsganges einer derartigen Altersbestimmung in Nachstehendem gebracht werden.

Lebensdauerbestimmung einer Transmission.

Tatsächliche Unterlagen:

a) Einzelteile.

Teile	Gewicht kg	Neuwert M
5 Lagerfundamente		185
8,5 lfd. m Stahlwelle, 90 mm	469	300
2 Stellringe, 90 mm Bohrung	9	25
5 Stehlager: 5 Fassungen (Maschinenguß)	150	168
5 zweiteilige Rotgußschalen, 90 mm Bohrung, 12 mm Schalendicke	35	168
5 Sohlplatten (Maschinenguß)	150	73
1 Scheibenkupplung, 90 mm Bohrung .	73	80
3 Riemscheiben, à 700 × 200 mm . .	183	110
1 „ 800 × 300 „ . .	95	53
1 „ 800 × 220 „ . .	136	83
1 „ 700 × 360 „ . .	90	44
1 „ 1350 × 350 „ . .	275	122
		1411

b) Die Welle macht 200 Umdrehungen pro Minute. Gewöhnliche Schmiervorrichtung.

c) Die Welle liegt zu ebener Erde, in einem staubigen Arbeitsraume, unweit des Kessels, unter zum Teil erheblich belasteten Tonböden.

d) Die Arbeitszeit sei pro Jahr 300 Tage à 10 Stunden. Sie sei für alle Jahre gleich angenommen.

e) Die Wirtschaftsdauer der ganzen Anlage (Ziegelei) sei 75 Jahre. (Solange Tonvorrat.)

Ergänzungsdauer der Einzelteile.

a) an den Lagerflächen der Welle.

Die Gesamtbelastung der Welle von 1422,5 kg auf jedes Lager gleichmäßig verteilt, ergibt pro Lagerstelle eine Belastung von 284,5 kg, entsprechend einer Reibungsarbeit von

$$\frac{284{,}5 \times 0{,}08 \times 200 \times 90}{15000} = 27{,}31 \text{ kgm/sek.}$$

Ist x das dieser Reibungsarbeit entsprechende Stück des Wellendurchmessers, so ist:

$$\frac{36000\,x}{90} = \frac{27{,}31}{3600 \times 27{,}31},$$

also $36\,000\,x = 90 \times 0{,}000\,028 = 0{,}00252.$

Also ist die Ausreibung eines Tages 0,00252, die eines Jahres (300 Tage) $300 \times 0{,}00252 = 0{,}756$ mm.

Bei 30facher Sicherheit muß der Wellenquerschnitt mindestens 23,7 qcm betragen, entsprechend 55 mm Wellendicke. Diese Abnutzung von 90 auf 55 mm Dicke erreicht die Welle bei Dauerbetrieb in $\frac{90 - 55}{0{,}756}$ = rund 46 Jahren.

Diese Abnutzungsfrist wird verkürzt

1. Durch die Einwirkung der Staubbildung mit der Wahrscheinlichkeit 0,4 [1]).

[1]) Es sind in 365 Tagen 165 regenfrei, also die Wahrscheinlichkeit der Staubbildung:

$$\frac{165}{365} = 0{,}4.$$

2. Durch fehlerhaftes Material mit der Wahrscheinlichkeit 0,5[1]).

3. Durch fehlerhafte Montage mit der Wahrscheinlichkeit 0,5[2]).

4. Durch fehlerhafte Schmierung mit der Wahrscheinlichkeit 0,6[3]).

Da die gesamte Wahrscheinlichkeit dieser Einwirkungen gleich: $0{,}4 \times 0{,}5 \times 0{,}5 \times 0{,}6 = 0{,}06$, so ist die mathematische Erwartung der dadurch bedingten Verkürzung $46 \times 0{,}06 = 2{,}8$ Jahre, also die vorsichtig bewertete Ergänzungsdauer der Welle $46 - 2{,}8 =$ rund 43 Jahre.

b) An den Lagerschalen.

Der Querschnitt einer Lagerschale (resp. eines Schalenpaares) von $(45 + 12)^2 \pi - 45^2 \pi = 38{,}46$ qcm könnte zwar theoretisch bis auf $2 \times \frac{38{,}46}{150} = 0{,}59$ qcm abgenutzt werden, entsprechend 1 mm Lagerschalendicke. Da aber die Schmiernutenrille 3 mm tief erhalten bleiben (nachgearbeitet werden) muß, so ist die Ausreibung nur bis auf $12 - (3 + 1) = 8$ mm Schalendicke zulässig. Sie ist vollendet in

$$\frac{\frac{8}{0{,}756}}{2} = \text{rund } 21 \text{ Jahren.}$$

Diese Frist wird verkürzt durch die Wahrscheinlichkeit der nämlichen Ursachen, welche wir bei der Welle kennen gelernt. Durch Einführung dieses Wahrscheinlichkeitsfaktors erhalten wir die vorsichtig bewertete Ergänzungsdauer einer Lagerschale auf $21 - (21 \times 0{,}06) =$ rund 19 Jahre.

c) an den anderen Teilen.

Alle anderen Teile sind an und für sich als Fassungen der abzunutzenden Teile unverwüstlich, ihre Ergänzungsdauer richtet sich nach der in den Unterlagen angegebenen Dauer des Tonlagers, ist also 75 Jahre.

Abnormale Abnutzungseinflüsse des Gesamtgegenstandes.

1. Wellenbruch, mit der Wahrscheinlichkeit 0,03[4]).

2. Zerstörung durch Feuer, mit der Wahrscheinlichkeit 0,0036[5]) und folgenden Nebenmöglichkeiten:

a) Kesselexplosion, mit der Wahrscheinlichkeit 0,15[6]).

b) Einstürzen der Tonböden, mit der vorigen Wahrscheinlichkeit.

Es ist demnach die Zerstörungswahrscheinlichkeit durch Feuer:

$(2 \times 0{,}15) \times 0{,}0036 = 0{,}00108$.

3. Kesselexplosion ohne Feuersbrunst, mit der vorigen Wahrscheinlichkeit.

4. Tonbodeneinsturz, mit der nämlichen Wahrscheinlichkeit.

Die Wahrscheinlichkeit dieser abnormen Einflüsse ist demnach $(2 \times 0{,}15) + 0{,}03 + 0{,}00108 = 0{,}331$.

Ergänzungsdauer der Transmission.

Wert der Einzelteile M	Ergänzungsdauer Jahre	Jährliche Ergänzungssumme
300	43,2	6,94
168	19	8,84
943	75	12,57
1411		28,35

Die jährliche Ergänzungssumme von 28,35 M erreicht den Wert von 1411 M in $\frac{1411}{28{,}35} =$ rund 40 Jahren. Die Einführung der abnormen Abnutzungseinflüsse mit der Wahrscheinlichkeit 0,331 ergibt die vorsichtig bewertete wirtschaftliche Lebensdauer der Transmissionsanlage auf:

$$40 - (40 \times 0{,}331) = 27 \text{ Jahre.}$$

Da der Raum die Anführung weiterer Beispiele verbietet, so mag zu diesem noch bemerkt werden, daß dies Beispiel vor allem die Sorgfalt der Unterlagenfeststellung und sodann die nötige Vorsicht durch Einführung der Wahrscheinlichkeitsfaktoren demonstrieren soll. Durch diese ziffernmäßig angegebenen Wahrscheinlichkeitseinflüsse wird eine derartige Lebensdauerbewertung erst das, was hierbei erreicht werden soll, nämlich eine positive Bestimmung, keine bloße Abschätzung oder Taxierung. Dadurch, daß die Wahrscheinlichkeiten normaler und abnormaler Einflüsse mit den höchsten zulässigen Werten eingeführt werden, bildet diese Einführung eine Sicherung der Altersdauerbestimmung, ähnlich wie Sicherungen an einer elektrischen Leitung.

Die Kenntnis der positiven Wirtschaftslebensdauer einer Sache gibt uns zweierlei Grundlagen, den Lebensdauerzinsfuß und die ziffernmäßige Weiterbestimmung einer einmal nach obiger Methode erfolgten Lebensdauerbestimmung im Laufe der weiteren Jahre, falls die bei der erstmaligen Bestimmung vorhandenen Grundlagen und Einflüsse sich verändern sollten. Lebensdauerzinsfuß ist der Quotient $\frac{100}{n}$, worin n die Anzahl ermittelter Jahre der Lebensdauer bedeutet. Er ist die Grundlage bei der Instandhaltungsbestimmung, wie wir weiter sehen werden. Dieser Lebensdauerzinsfuß verändert sich mit einer Änderung der wirtschaftlichen Beanspruchung oder anderer Grundlagen der erstmaligen Altersdauerbestimmung. Werden letztere Einflüsse

[1]) u. [2]). Die Fälle können vorhanden sein oder auch nicht vorhanden sein.

[3]) Hierbei entstehen folgende Fälle:
a) Der Schmierer erfüllt seine Pflicht vorschriftsmäßig.
b) Er schmiert nachlässig oder mangelhaft.
c) Er schmiert überhaupt nicht.
Es sind also von drei Fällen zwei der Abnützung günstig, demnach die Wahrscheinlichkeit $= \frac{2}{3} = 0{,}6$.

[4]) Der Sicherheitsfaktor der Welle ist 30.

[5]) Der Wahrscheinlichkeitsfaktor richtet sich nach der Höhe der Versicherungsprämie.

[6]) Es besteht zunächst die Möglichkeit des Eintreffens oder Nichteintreffens, also die Wahrscheinlichkeit 0,5. Beim Ereignis kann
a) das Ereignis eintreten, ohne die Welle zu zerstören;
b) das Ereignis nur Reparaturen verursachen;
c) alles zerstört werden.
Es ist also die Wahrscheinlichkeit aller Nebenfälle gleich 0,3; demnach im ganzen $0{,}3 \times 0{,}5 = 0{,}15$.

größer, so wird die Lebensdauer entsprechend kleiner, der zugehörige Lebensdauerzinsfuß höher, und umgekehrt. Die bei der erstmaligen Bestimmung erfolgte ziffernmäßige Festlegung dieser Einflüsse setzt uns nun aber in den Stand, das Größer- oder Kleinerwerden der Lebensdauer im weiteren Zeitverlaufe ebenso genau in Ziffern zu bewerten. Wenn z. B. bei der vorhin als Schulbeispiel herangezogenen Transmission die Welle je innerhalb 24 Stunden anstatt mit 10 Stunden mit 18 Stunden, also der 1,8 fachen Arbeitszeit, im Laufe eines weiteren Jahres belastet sein würde, so wäre dann die Wellenausreibung auf Grund obigen Beispieles $1{,}8 \times 0{,}756 = 1{,}36$ mm, entsprechend einer Lebensdauer von $\frac{90 - 55}{1{,}36} =$ rund 25 Jahren, oder nach Einführung der zuständigen Wahrscheinlichkeiten von $25 - (25 \times 0{,}06) =$ rund 23 Jahren. Nehmen wir nun weiter an, daß diese Transmissionsanlage 10 Jahre hindurch mit der im Beispiel angegebenen Beanspruchung (10 Stunden täglich) und weitere 5 Jahre mit der 1,8 fachen Beanspruchung arbeite, und wir im 16. Jahre die weitere Lebensdauer für die Transmission bei 10stündiger Beanspruchung feststellen sollen, so erhalten wir folgendes:

Die vorsichtig bewertete Lebensdauer der Transmission ist für zehnstündige tägliche Beanspruchung 27 Jahre. Nach 10 Jahren zeitlicher Benutzung wäre die weitere Lebensdauer der Transmission gleich 17 Jahre. Wird nun die Transmission weitere 5 Jahre mit 1,8 facher Beanspruchung benutzt, so entsprechen diese letzten Jahre $5 \times 1{,}8 = 9$ Jahren der ersteren Beanspruchung. Im 15. Betriebsjahre der Transmission wäre dann die weitere Lebensdauer für die anfängliche Beanspruchung (10 Stunden): $27 - (10 + 9) = 8$ Jahre.

Das hier zuletzt Vorgetragene zeigt uns den im praktischen Leben meistens vorkommenden Fall der Lebensalterbestimmung einer schon längere Zeit mit wechselnder Beanspruchung betriebenen wirtschaftlichen Sache. Die Feststellung der Altersbestimmung erfolgt dann ebenso wie für eine neue Sache, sodann wird der wechselnde Beanspruchungsgrad festgestellt und nun nach letzterer Maßgabe die schon verwirtschaftete und die noch zu verwirtschaftende Lebensdauer der Sache berechnet.

II. Die Instandhaltungsbewertung.

Die zielbewußte planmäßige Instandhaltung ist das unbedingte Erfordernis eines modernen rationell durchgeführten Wirtschaftsbetriebes. Ihre Ausführung besteht darin, daß eine terminmäßig für jeden Einzelteil festgelegte Untersuchung rechtzeitig vorbeugende Maßregeln bewirkt zur sofortigen schleunigen Beseitigung oder Ersetzung von schädlich für den Betrieb oder das weitere Bestehen der Sache vorschreitenden Abnutzungen. Die planmäßige Instandhaltung wartet nicht ab, bis etwas reißt oder bricht oder sonstwie entzwei geht, um es dann mit Ach und Krach schleunigst zu ersetzen; sie hält vielmehr solche Stücke, deren Auswechselung und Ergänzung bei normalem Betriebe vorauszusetzen ist, rechtzeitig vorrätig, entfernt solche Stücke vor dem Bruch — bei welchem dann gewöhnlich auch noch andere nicht abgenutzte Stücke entzweigehen — durch regelmäßige Revisionen, verbunden mit etwaigem Nachbefestigen, Nachrichten, Nachschaben, Nachpassen, Konservieren u. dgl. m. Wird in dieser Weise die Instandhaltung ausgeführt, so ist die sichere Gewähr gegeben, daß die für eine Sache festgesetzte jährliche Instandhaltungssumme nicht überschritten wird.

Die Abnutzung eines neuen Gegenstandes schreitet mit den Jahren progressiv fort, folglich muß dies auch von der Instandhaltung und ihren Unkosten gelten. Der progressiv wirkende Faktor der jährlichen Instandhaltungsraten ist der durch die nach obiger Methode der Lebensdauerbestimmung erhaltbare Lebensdauerzinsfuß, der Gradmesser der Abnutzung und Instandhaltung. Es bilden demnach die Instandhaltungsraten eines Wirtschaftsobjektes vom ersten bis zum letzten Jahre der Wirtschaftslebensdauer ansteigende Summen, welche voneinander um je eine Zinsenrate der Vorjahrsumme abweichen. Daraus folgt, daß die erste Anfangs-Instandhaltungsrate eines Wirtschaftsgegenstandes diejenige Summe sein muß, welche, in der vorliegenden Anzahl Jahre der Lebensdauer zum Lebensdauerzinsfuße auf Zinseszins stehend, den Neuwert erreicht. Ist der Neuwert einer Sache t, der Lebensdauerzinsfuß Z_L, die Lebensdauer n Jahre, die Erneuerungs(Instandhaltungs)summe E_S, so ist:

$$E_S = \frac{Z_L}{(1 + Z_L)^{n-1}} \times t$$

Dann ist die Instandhaltungsrate des ersten, zweiten n^{ten} Jahres:

$$E_S,\ E_S \times Z_L,\ E_S \times Z_L^2,\ \ldots\ E_S \times Z_L^{n-1}.$$

Beispiel. Ein Wirtschaftsgegenstand im Werte von 100 M hat eine Lebensdauer von 5 Jahren. Welches sind seine Instandhaltungssummen vom 1. bis 5. Jahre?

Es ist $Z_L = \frac{100}{5} = 20\,\%$ (Zinsfaktor 1,20).

Dann ist $E_S = \frac{0{,}20}{(1 + 0{,}20)^{5-1}} \times 100$[1]$) = 13{,}44$ M

Ferner ist:

Die zweite Instandhaltungsrate:

$13{,}44 \times 1{,}20 = 16{,}12$ M

Die dritte Instandhaltungsrate:

$13{,}44 \times 1{,}20^2$[2]$) = 19{,}35$ M

---

[1]) Ausrechnung:

log 1,20 = 0,07918
× 5
0,39590
Num. 2,4872

$1{,}20^{5-1} = 1{,}4872$.

$\frac{0{,}20}{1{,}4872} \times 100 = 13{,}44$.

[2]) Ausrechnung:

log 1,20 = 0,07918
+ log 13,44 = × 2 = 0,15836
1,12840
1,28676.

Num. 19,35.

Die vierte Instandhaltungsrate:

$$13{,}44 \times 1{,}20^3 = 23{,}22 \text{ M}$$

Die fünfte Instandhaltungsrate:

$$13{,}44 \times 1{,}20^4 = 27{,}87 \text{ M}$$

100.

Als weiteres Beispiel fügen wir in nachstehender Tabelle die jährlichen Instandhaltungsraten für 100 M Güterwert von einer Wirtschaftslebensdauer von 1 bis 20 Jahren bei; ferner in der graphischen Darstellung A den Verlauf dieser Instandhaltungswerte, als Kurven gebildet, mit den Lebensjahren als Abszissen und den Prozentsätzen als Ordinaten. Der gestrichelte Hyperbelast mit den bezeichneten Punkten ist der Verlauf der Lebensdauerzinsfußkurve. Wie aus der Kurvendarstellung zu ersehen, nähert sich der Verlauf der Kurven um so mehr einer geraden und der Abszissenachse parallelen Linie, je größer das Lebensalter der Sache ist; d. h.: die Instandhaltungsraten werden um so kleiner und gleichmäßiger, je höher die Lebensdauer des betreffenden Güterstückes ist. (Siehe Tabelle und Kurvenbild A.)

Im praktischen Wirtschaftsleben ist der Fall vorherrschend, daß ein Vermögens- oder Wirtschaftsgegenstand seine — nach obiger Methode ermittelte — Wirtschaftslebensdauer mehrfach überdauert, indem der Gegenstand weiter in Betrieb genommen oder bewirtschaftet wird. Man hat dafür den Begriff von der ersten, zweiten, dritten, n ten Lebensperiode und versteht dabei unter der ersten Lebensdauerperiode, die nach obiger Methode festgestellte Dauer von n Jahren, unter der zweiten Periode die Dauer von 2 n — n Jahren, unter der dritten diejenige von 3 n — 2 n, u. s. f. Welches sind die weiteren Instandhaltungsraten? Die durch den Lebensdauerzinsfuß gebotene Progression der Instandhaltungsraten während der ersten Lebensdauerperiode läßt sich auf die weiteren Perioden nicht anwenden, da wir es im weiteren Verlaufe nicht mit einem neuen sondern nur einem erneuerten Gegenstande zu tun haben, in welchem die einzelnen Instandhaltungsraten der Vorjahre in demselben Grade abgenutzt sind, als dies für die Gesamtsumme des Güterwertes gilt. Bei Beginn der zweiten Lebensdauerperiode ist nämlich die Instandhaltungrate des ersten Lebensjahres ganz aufgebraucht, von derjenigen des zweiten Jahres sind die Abnutzungsposten von n — 1 Jahren verbraucht, von derjenigen des dritten Jahres die Abnutzungsposten von n — 2 Jahren u.s.f. Es steht somit im erneuerten Gegenstande der stufenweisen Erneuerung eine ebensolche stufenweise Abnutzung gegenüber, welche auf eine immer mehr hervortretende Stetigkeit zwischen Abnutzung und Erneuerung hinweist. Dieser Zustand kann nur erreicht werden durch Einführung einer stetigen Instandhaltungssumme nach der ersten Lebensdauerperiode. Diese stetige Instandhaltungsrate ist das Produkt aus Güterwert und Lebensdauerzinsfuß. Bei dieser Einführung erreicht die Instandhaltung und Wiederabnutzung ihren konstanten Wert, ihren „Beharrungszustand", nach 2 n Jahren, weil am Ende des 2n ten Jahres jedem Abnutzungsposten einer vor n Jahren eingestellten Instandhaltungsrate ein gleich großer neuer Posten einer neuen Rate gegenübersteht, also die Summa aller im Gegenstande vorhandenen unabgenutzten Erhaltungsraten konstant bleibt. Sehr anschaulich wird das hier Vorgetragene durch eine graphische Darstellung erläutert, in welcher die Lebensdauerjahre als Abszissen und die Höhe der Instandhaltungsraten als Ordinaten eingetragen werden. Die Verbindung der Ordinatenpunkte ergibt die „Instandhaltungskurve" für die verschiedenen Lebensdauerperioden. Zu jedem Ordinatenpunkte (Instandhaltungsrate) wird die zugehörige „Abnutzungslinie" gebildet, indem die einzelnen Posten vom Instandhaltungspunkte an abwärts nacheinander auf den Jahreslinien abgegriffen und verbunden werden. Zieht man durch irgend ein beliebiges Jahr eine Ordinantenlinie, so sind alle links dieser Linie liegenden Werte der „Abnutzungslinien" schon wieder abgenutzt, die rechts liegenden Werte noch unabgenutzt. In der nachstehenden graphischen Darstellung B ist der Verlauf dieser Kurven für einen Güterwert von 100 M bei 5 Jahren Wirtschaftslebensdauer für die beiden ersten Lebensdauerperioden demonstriert. Die punktierte Kurve ist die Abnutzungskurve die gestrichelten Linien sind die zugehörigen „Abnutzungslinien" jeder Instandhaltungsrate. Wie das Kurvenbild zeigt, sind alle hinter der zehnten Jahresordinate liegenden Teile der Abnutzungslinien für jedes weitere Jahr konstant, d. h. der Beharrungszustand für Abnutzung und Instandhaltung ist eingetreten. Um die Übersichtlichkeit des Kurvenbildes nicht zu stören, sind alle Instandhaltungraten mit römischen Ziffern, die zugehörigen Abnutzungsposten mit Alphabetbuchstaben gezeichnet, die zugehörigen Ziffernwerte in einer besonderen Tabelle vereinigt. (Darstellung B.)

Die rechnerische Darstellung der einzelnen Abnutzungsposten jeder Instandhaltungsrate kann nach zwei Methoden erfolgen.

1. Nach fortlaufenden Prozenten der Instandhaltungsskala. Jede aufgewendete Instandhaltungsrate stellt einen Neuwert dar, dessen Lebensdauer stets gleich der ersten Lebensdauerperiode ist. Es geht also die Abnutzung der Instandhaltungrate in derselben Weise vor sich, wie diejenige des gesamten Güterwertes. Für die erste Abnutzungslinie der graphischen Darstellung B. sind die einzelnen Posten z. B. folgende:

Im 1. Abnutzungsjahre	13,44 %	von	13,44 M	=	1,81 M
„ 2. „	16,12 %	„	13,44 „	=	2,17 „
„ 3. „	19,35 %	„	13,44 „	=	2,60 „
„ 4. „	23,22 %	„	13,44 „	=	3,12 „
„ 5. „	27,87 %	„	13,44 „	=	3,74 „
					13,44 M

2. Als Prozente der jeweiligen Reste der abgenutzten Instandhaltungswerte nach der Formel:

$$100 \times \frac{p - 1}{p^n - 1},$$

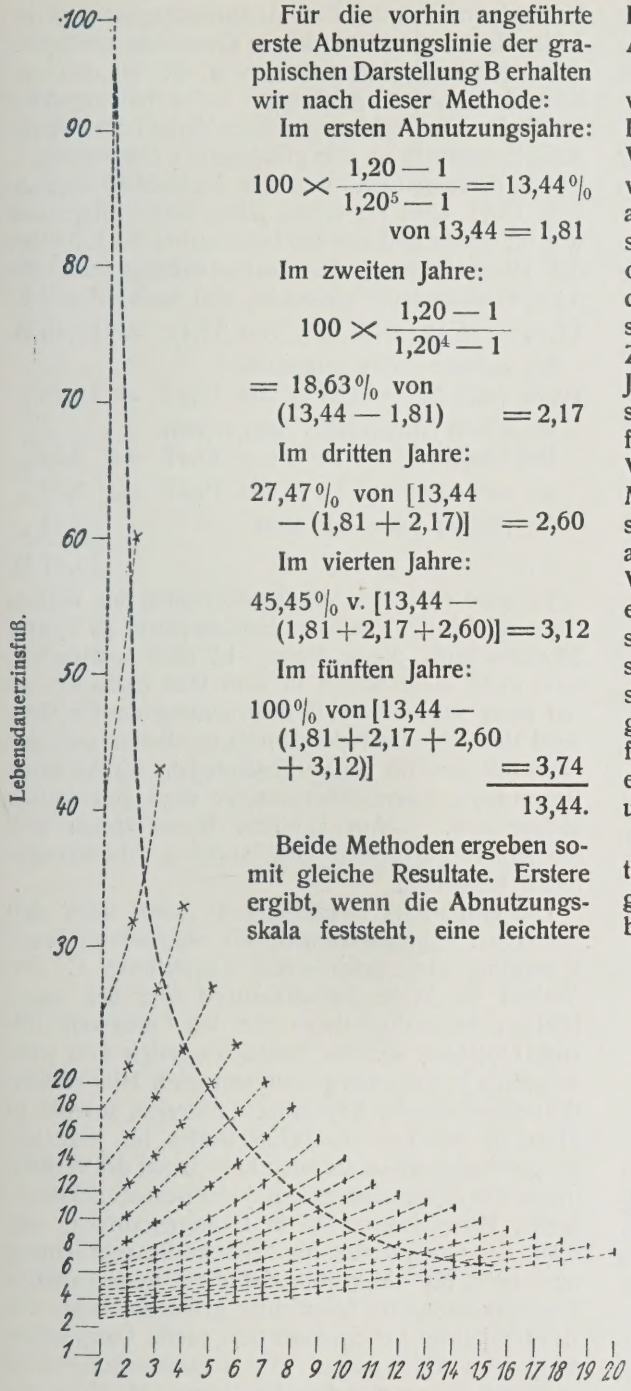
worin bedeutet:

p den Lebensdauerzinsfuß,

n die noch folgende Anzahl Jahre der Periode.

Tabelle I. *Instandhaltungsraten für 100 M Güterwert bei 1—20 Jahren Lebensdauer.*

Lebensdauer	Lebensdauer Zinsfuß	Jahre	Instandhaltungsraten
1	100	1	100
2	50	1	40
		2	60
3	33,3	1	24,32
		2	32,40
		3	43,28
4	25	1	17,34
		2	21,67
		3	27,08
		4	33,91
5	20	1	13,44
		2	16,12
		3	19,35
		4	23,22
		5	27,87
6	16,6	1	10,97
		2	12,79
		3	14,92
		4	17,40
		5	20,29
		6	23,63
7	14,2	1	9,26
		2	10,58
		3	12,09
		4	13,80
		5	15,77
		6	18,00
		7	20,50
8	12,5	1	7,98
		2	8,97
		3	10,09
		4	11,35
		5	12,76
		6	14,34
		7	16,13
		8	18,38
9	11,1	1	7,03
		2	7,81
		3	8,67
		4	9,63
		5	10,70
		6	11,88
		7	13,20
		8	14,66
		9	16,42
10	10	1	6,27
		2	6,90
		3	7,59
		4	8,34
		5	9,17
		6	10,08
		7	11,08
		8	12,18
		9	13,39
		10	15,00
11	9,09	1	5,75
		2	6,27
		3	6,84
		4	7,46
		5	8,14
		6	8,76
		7	9,56
		8	10,43
		9	11,38
		10	12,42
		11	12,99
12	8,3	1	5,08
		2	5,52
		3	6,00
		4	6,52
		5	7,09
		6	7,71
		7	8,38
		8	9,11
		9	9,91
		10	10,78
		11	11,72
		12	12,18
13	7,6	1	4,83
		2	5,20
		3	5,59
		4	6,01
		5	6,47
		6	6,96
		7	7,49
		8	8,06
		9	8,67
		10	9,33
		11	10,04
		12	10,55
		13	10,80
14	7,1	1	4,43
		2	4,47
		3	5,08
		4	5,44
		5	5,83
		6	6,25
		7	6,70
		8	7,18
		9	7,69
		10	8,24
		11	8,83
		12	9,46
		13	9,99
		14	10,14
15	6,6	1	4,15
		2	4,42
		3	4,71
		4	5,02
		5	5,35
		6	5,70
		7	6,07
		8	6,47
		9	6,90
		10	7,35
		11	7,83
		12	8,35
		13	8,90
		14	9,29
		15	9,49
16	6,2	1	3,86
		2	4,10
		3	4,35
		4	4,62
		5	4,90
		6	5,20
		7	5,52
		8	5,86
		9	6,22
		10	6,60
		11	7,00
		12	7,44
		13	7,90
		14	8,39
		15	8,91
		16	9,12
17	5,8	1	3,65
		2	3,86
		3	4,08
		4	4,31
		5	4,56
		6	4,82
		7	5,10
		8	5,39
		9	5,70
		10	6,03
		11	6,38
		12	6,75
		13	7,14
		14	7,56
		15	8,00
		16	8,20
		17	8,47
18	5,5	1	3,42
		2	3,60
		3	3,79
		4	4,00
		5	4,22
		6	4,45
		7	4,69
		8	4,95
		9	5,22
		10	5,50
		11	5,80
		12	6,11
		13	6,44
		14	6,79
		15	7,16
		16	7,55
		17	7,90
		18	8,41
19	5,2	1	3,30
		2	3,30
		3	3,50
		4	3,70
		5	4,00
		6	4,20
		7	4,30
		8	4,60
		9	4,80
		10	5,00
		11	5,20
		12	5,60
		13	6,01
		14	6,20
		15	6,50
		16	6,99
		17	7,25
		18	7,53
		19	8,02
20	5,0	1	3,02
		2	3,17
		3	3,32
		4	3,48
		5	3,65
		6	3,83
		7	4,02
		8	4,22
		9	4,43
		10	4,66
		11	4,89
		12	5,23
		13	5,48
		14	5,74
		15	6,03
		16	6,32
		17	6,63
		18	6,95
		19	7,29
		20	7,64



A.

Für die vorhin angeführte erste Abnutzungslinie der graphischen Darstellung B erhalten wir nach dieser Methode:

Im ersten Abnutzungsjahre:

$$100 \times \frac{1{,}20 - 1}{1{,}20^5 - 1} = 13{,}44\,\%$$

von $13{,}44 = 1{,}81$

Im zweiten Jahre:

$$100 \times \frac{1{,}20 - 1}{1{,}20^4 - 1}$$

$= 18{,}63\,\%$ von $(13{,}44 - 1{,}81) \quad = 2{,}17$

Im dritten Jahre:

$27{,}47\,\%$ von $[13{,}44 - (1{,}81 + 2{,}17)] \quad = 2{,}60$

Im vierten Jahre:

$45{,}45\,\%$ v. $[13{,}44 - (1{,}81 + 2{,}17 + 2{,}60)] = 3{,}12$

Im fünften Jahre:

$100\,\%$ von $[13{,}44 - (1{,}81 + 2{,}17 + 2{,}60 + 3{,}12)] \quad = 3{,}74$

$13{,}44.$

Beide Methoden ergeben somit gleiche Resultate. Erstere ergibt, wenn die Abnutzungsskala feststeht, eine leichtere Rechnungsweise; letztere ist dann anwendbar, wenn der Abnutzungsrest, der Lebensdauerzinsfuß und die Anzahl Jahre gegeben sind, welche der Rest bis zur völligen Ablösung noch stehen soll.

Der Vollständigkeit wegen sei noch bemerkt, daß die Abnutzungsposten aller Instandhaltungsraten der späteren Lebensdauerperioden einander gleich und zwar gleich dem Quotienten aus der Instandhaltungsrate und der Anzahl Jahre der Periode sein müssen, was sich mit der Herbeiführung (innerhalb der zweiten) und Beibehaltung (innerhalb der ferneren Lebensdauerperioden) des Beharrungszustandes für Abnutzung und Instandhaltung vollkommen deckt.

Das hier über den Verlauf der Instandhaltungswerte und ihrer Abnutzungsposten in mehreren Lebensdauerperioden Vorgetragene gilt unter den Voraussetzungen, daß die Lebensdauer nur von der wirtschaftlichen oder betrieblichen Beanspruchung abhängig, letztere aber im weiteren Verlaufe eine stetige sei. Im praktischen Leben tritt aber sehr oft, — ja wohl meistens als Regel — der Fall ein, daß die betriebliche oder wirtschaftliche Beanspruchung von Jahr zu Jahr abwechselt. Auch auf Ziegeleibetriebe findet dies Anwendung; in einem Jahre ist der Gesamtbetrieb forcierter als im anderen; selten findet die gleiche geschäftliche Anspannung für mehrere hintereinander liegende Jahre statt. Wegen Mangel an Nachfrage müssen oftmals Maschinen oder Betriebsteile längere Zeit gänzlich stillliegen, sodann vielleich wieder sehr forciert arbeiten. Änderungen im Rohmateriale, in der Warensorte oder der Herstellungsmethode, können ebenfalls die nämlichen Anlagen stärker oder schwächer beanspruchen, was durch eine Feststellung der die Lebensdauer bedingenden Umstände nach der in Teil I dieser Abhandlung dargestellten Methode von Fall zu Fall sich ziffermäßig feststellen läßt. Bei einer wechselnden Beanspruchung eines Wirtschaftsgegenstandes müssen zwei Fälle unterschieden werden:

1. Der Wirtschaftsgegenstand wird nur durch betriebliche oder wirtschaftliche Beanspruchung abgenutzt. Dies gilt von allen unter Dach und Fach befindlichen Gegenständen, Maschinen oder maschinellen Anlagen, Werkzeugen und anderen, nicht den Einwirkungen im Freien ausgesetzten Anlagen.

2. Der Wirtschaftsgegenstand wird durch betriebliche und zeitliche Beanspruchungen abgenutzt. Dies gilt für alle, vornehmlich bauliche, aber auch sonstige im Freien befindliche Anlagen und Gegenstände. Bei diesen treten neben der betrieblichen Beanspruchung und unabhängig von ihr alle durch die Lage im Freien bedingten Abnutzungs- und Alterungsursachen auf, welche wir als zeitliche Beanspruchungen bezeichnen können, da sie als Funktionen der vorschreitenden Zeit nur vom Zeitverlaufe in ihren Wirkungen abhängen (Wind und Wetter, Temperaturänderungen, physikalische und chemische Einwirkungen). Es sind dies die Einwirkungen, welche wir im ersten Teile dieser Abhandlung als „Zahn der Zeit" bezeichnet haben. Diese zeitlichen Einwirkungen wechseln nicht mit der betrieblichen Beanspruchung, sie werden vielmehr als ein stetiger Wert aufgefaßt; der also progressiv steigende Instandhaltungsraten nach Art der graphischen Darstellung B erfordert[1]). Bei diesen

[1]) Genau genommen sind ebenfalls die Einflüsse von Wind und Wetter nicht in jedem Jahre die nämlichen. Wir erinnern hier nur an die periodischen meteorologischen Schwankungen, welche durch die Sonnenfleckenperioden — 11 Jahre — entstehen. Da aber hier überall durch langfristige Beobachtungen gewisse Durchschnittswerte für Niederschläge, Temperaturverlauf usw. vorhanden sind und bauliche Anlagen meistens ebenfalls längere Zeit lebensfähig

Wirtschaftsgegenständen (Gebäuden, Anlagen, im Freien stehende Maschinen) muß bei der Lebensdauerfestsetzung gleich bestimmt werden, wieviel Güterwert den betrieblichen und wieviel Güterwert den zeitlichen Abnutzungen unterliegt.

Bei wechselnder betrieblicher Beanspruchung eines Wirtschaftsgegenstandes gilt im allgemeinen als Regel, daß Beanspruchung und Lebensdauer im reziproken Verhältnisse zueinander stehen. Das Verhältnis also, in welchem die Beanspruchung größer oder kleiner als diejenige bei der erstmaligen Lebensdauerbestimmung als Grundlage dienende ist, bewirkt im nämlichen Verhältnisse eine Verkürzung oder Verlängerung der Lebensdauer. In dem nämlichen Verhältnisse steigen oder fallen dann die Instandhaltungsraten der ersten Lebensdauerperiode, während in der zweiten Lebensdauerperiode für den Güterwert 100 der betreffende Lebensdauerzinsfuß, für jeden anderen Wert das Produkt aus ihm und ersteren als Instandhaltungsrate für das vorliegende Jahr gilt. Auch die Abnutzungsposten der wechselnden Instandhaltungsraten unterliegen der nämlichen wechselnden Abstoßung, wie sie durch den Wechsel des Lebensdauerzinsfußes geboten wird. Zur näheren Erläuterung eines solchen Falles dient die graphische Darstellung C, welche den Verlauf der Instandhaltungskurve sowie der zugehörigen Abnutzungslinien für 8 Betriebsjahre darstellen, welche folgende wechselnde Beanspruchungen und Instandhaltungsraten zeigen:

Betriebsjahr	Beanspruchung	Lebensdauerzinsfuß	Instandhaltungsraten M
1	5 Jahre Lebensdauer, erstmalig bestimmt	20	13,44
2	Die doppelte	40	35,44
3	„ „	40	51,12
4	„ halbe	10	10,00
5	„ „	10	10,00
6	„ nämliche	20	20,00
7	„ „	20	20,00
8	„ doppelte	40	40,00

(„ halbe, „ „, „ nämliche, „ „, „ doppelte: des ersten Jahres)

Da hier das zweite und dritte Lebensjahr die doppelte Beanspruchung des ersten Jahres haben, so ist hier die erste Lebensdauerperiode vom 1. bis 3. Lebensjahre; das zweite und dritte Lebensjahr gelten gleich 4 Jahren des ersten. Die Instandhaltungsrate des ersten Jahres ist dann 13,44 M, wie im vorigen Beispiel, diejenige des zweiten Jahres gleich derjenigen des 2. und 3. Jahres im vorigen Beispiel, also gleich (16,12 + 19,35) = 35,47; diejenige des dritten Jahres gleich demjenigen des 4. und 5. Jahres im vorigen Beispiel, gleich 23,22 + 27,87 = 51,09 M. Da vom 4. Lebensjahre schon die zweite Lebensdauerperiode beginnt, so werden alle Instandhaltungsraten dem jeweiligen Lebensdauerzinsfuße gemäß eingesetzt. Die zweite Lebensdauerperiode ist mit dem achten Betriebsjahre beendet, da die Beanspruchungen vom vierten bis achten Betriebsjahre gleich denen von fünf ersten Lebensjahren sind. Die Abnutzungsposten jeder Instandhaltungsrate werden in demselben wechselnden Verhältnis abgestoßen, wie die zu den ablaufenden Jahren gehörigen Instandhaltungsraten wechseln. Der rechnungsmäßige Verlauf der zweiten Abnutzungslinie in der graphischen Darstellung C ist z. B. folgender. Von der Instandhaltungsrate von 35,47 wird im ersten Jahre soviel abgenutzt wie im ersten und zweiten Lebensjahre des Objektes die Prozentsumme der Instandhaltungsraten für 5 Jahre Lebensdauer ausmacht, also nach Beispiel B:

13,44 + 16,12 = 29,56 % von 35,47 = 10,48 M

Im zweiten Abnutzungsjahre:

19,35 + 23,22 = 42,57 % von 35,47 = 15,10 „

Im dritten Jahre (gleich dem vierten Betriebsjahre) 10 % von 35,47 = 3,54 „

Im vierten Jahre 10 % von 35,47 = 3,54 „

Im fünften Jahre der Rest 2,81 „

35,47 M.

Es wäre sonst der Abnutzungsposten im fünften Jahre (gleich dem sechsten Betriebsjahre) 20 % von 35,47 = 7,08; dieser Betrag ist aber unmöglich, weil nicht mehr soviel in dem Rest enthalten ist. Bei einer wechselnden Beanspruchung des Objektes wird der Schlußrest der Abnutzungslinien meistens nicht mit dem für das vorliegende Jahr vorhandenen Prozentsatze übereinstimmen, er wird gewöhnlich kleiner sein. — Auf ähnliche Weise lassen sich die Abnutzungsposten aller anderen Abnutzungslinien feststellen.

Die graphische Darstellung D belegt unter den nämlichen Voraussetzungen für wechselnde Beanspruchung der graphischen Darstellung C den Verlauf der Instandhaltungskurve und der zugehörigen Abnutzungslinien für den Güterwert 100 eines Objektes, welches zugleich zeitlich und wirtschaftlich in Anspruch genommen wird. Hier können die verschiedensten Variationen auftreten, sowohl in Hinsicht der Teile des Güterwertes für jede Beanspruchungsweise, als auch in Hinsicht des Verhältnisses der Lebensdauerzeiten jeder Beanspruchungsweise. Beispielsweise ist in D angenommen, daß 60 % des Güterwertes für zeitliche Beanspruchung und 40 % für die vorhin definierte wirtschaftliche Beanspruchung zur Abnutzung gelangen, beide für eine fünfjährige Lebensdauer festgestellt. Dann haben 60 % des Güterwertes eine Instandhaltungsskala nach Art der graphischen Darstellung B, 40 % des Güterwertes eine solche nach C; die Summa beider Skalengrößen ergiebt die Instandhaltungskurve nach D. Die Instandhaltungsrate des ersten Lebensjahres ist hier:

13,44 % von 60 = 8,06 zeitliche Abnutzung
+ 13,44 % „ 40 = 5,38 betriebliche Abnutzung.

In Summa: 13,44 Gesamtabnutzung.

Die Instandhaltungsrate des zweiten Jahres ist:

16,12 % von 60 = 9,67 zeitliche Abnutzung
+ 35,47 % „ 40 = 14,18 betriebliche Abnutzung.

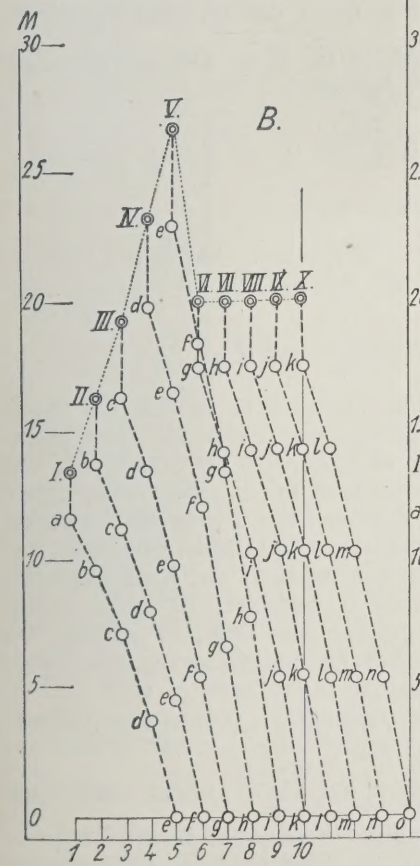
In Summa: 23,85 Gesamtabnutzung.

bleiben, so können bei der Lebensdauerfestsetzung Durchschnittswerte als konstante Größen eingesetzt werden.

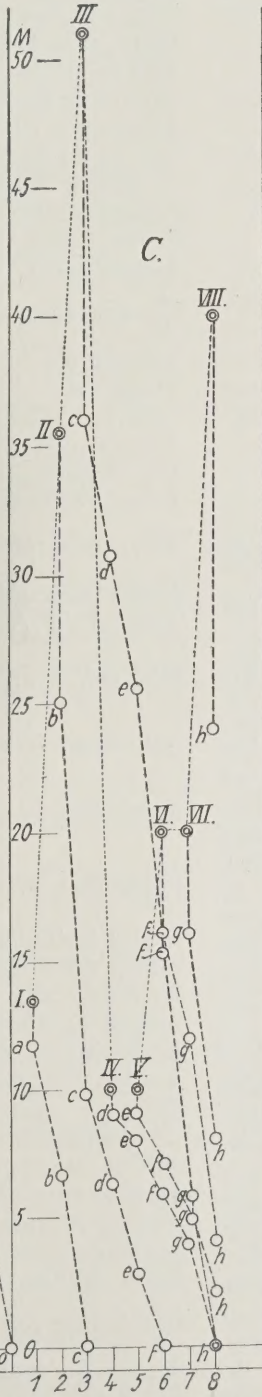
Instandhaltungsraten zu B.

Abnutzungspostэn	I. 13,44	II. 16,12	III. 19,35	IV. 23,22	V. 27,87	VI. 20,00	VII. 20,00	VIII. 20,00	IX. 20,00	X. 20,00
a.	1,81									
b.	2,17	2,17								
c.	2,60	2,60	2,60							
d.	3,12	3,12	3,12	3,12						
e.	3,74	3,74	3,74	3,74	3,74					
f.		4,49	4,49	4,49	4,49	2,69	2,69			
g.			5,40	5,40	5,40	3,22	3,22	2,69		
h.				6,47	6,47	3,87	3,87	3,22	2,69	
i.					7,87	4,64	4,64	3,87	3,22	2,69
k.						5,58				

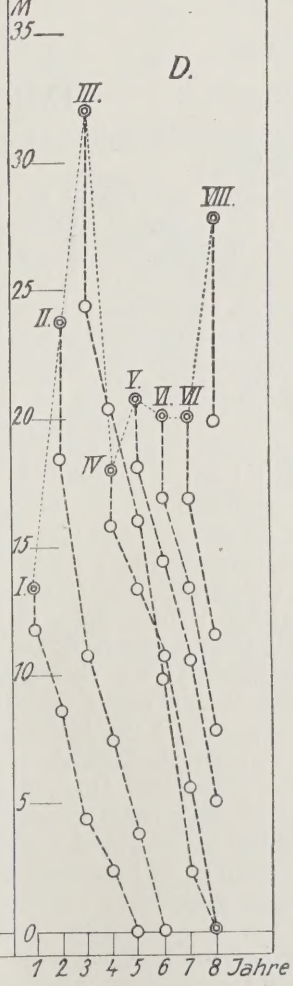
Die Lebensdauer des Objektes ist nur von der wirtschaftlichen Beanspruchung abhängig; letztere ist *stetig*.



Die Lebensdauer des Objektes ist nur von der wirtschaftlichen Beanspruchung abhängig; letztere ist *wechselnd*.



Die Lebensdauer des Objektes ist mit *60% Güterwert von der zeitlichen* und mit *40% Güterwert von der wirtschaftlichen Beanspruchung* abhängig.



Instandhaltungsziffern zu C.

Abnutzungspostэn	I. 13,44	II. 35,47	III. 51,09	IV. 10,00	V. 10,00	VI. 20,00	VII. 20,00	VIII. 40,00
a.	1,81							
b.	4,76	10,48						
c.	6,87	15,10	15,10	1,00				
d.		3,54	5,10	1,00	1,00			
e.		3,54	5,10	1,00	2,00	4,00		
f.		2,81	10,12	2,00	2,00	4,00	4,00	
g.			10,12	2,00	2,00	4,00	8,00	16,00
h.			5,55	4,00	4,00	8,00		

Instandhaltungsziffern zu D.

Abnutzungspostэn	I. 13,44	II. 23,85	III. 32,05	IV. 17,93	V. 20,72	VI. 20,00	VII. 20,00	VIII. 28,00
a.	1,81							
b.	3,20	5,42						
c.	4,30	7,59	7,60					
d.	1,88	3,28	3,91	2,27				
e.	2,25	3,66	4,29	2,65	2,65			
f.		3,90	6,78	3,50	3,50	3,21		
g.			7,31	4,03	4,03	3,53	3,21	
h.			2,16	5,48	5,48	5,52	5,13	8,01

Instandhaltungskurven und ihre zugehörigen Abnutzungslinien für 100 M Güterwert und 5 Jahre Lebensdauer während zweier Lebensdauerperioden.

In ähnlicher Weise werden alle anderen Instandhaltungsraten entwickelt und da die Entwicklung der Abnutzungsposten, wie vorhin gezeigt, nach der Instandhaltungsskala verläuft, so gilt dies auch für diesen Fall.

Der Verlauf der Abnutzungslinien unterscheidet sich von denen der graphischen Darstellung C dadurch, daß jede Linie hier mindestens über soviele Jahre läuft, als die Lebensdauer der zeitlichen Beanspruchung nach beträgt, also bei fünfjähriger Lebensdauer stets wenigstens über fünf Jahre. Die Entwicklung der Abnutzungsposten der ersten Rate ist beispielsweise folgende:

Im ersten Jahre:		
13,44% von 8,06 =	1,08	
+ 13,44% von 5,38 =	0,73	1,81
Im zweiten Jahre:		
16,12% von 8,06 =	1,30	
+ 35,47% von 5,38 =	1,90	3,20
Im dritten Jahre:		
19,35% von 8,06 =	1,55	
+ 51,09% von 5,38 =	2,75	4,30
Im vierten Jahre:		
23,22% von 8,06 =	1,88	1,88
Im fünften Jahre:		
27,87% von 8,06 =	2,25	2,25
Instandhaltungsrate:		13,44.

Die Posten aller anderen Abnutzungslinien werden in ähnlicher Weise vermittelt.

Vergleichen wir die Linien und Ziffern der graphischen Darstellungen B, C und D miteinander, so finden wir in B die theoretischen Grundlagen zur Festlegung der Instandhaltung eines Objektes von bestimmtem Güterwert, bestimmter Lebensdauer und bestimmter Beanspruchung demonstriert, welche in C und D den Anforderungen des praktischen Wirtschaftslebens angepaßt sind. Sobald für einen Wirtschaftsgegenstand die für seine Güterrechnung wichtigste Bestimmung — diejenige seiner Lebensdauer nach der in Teil I dieser Abhandlung ermittelten Methode — getroffen worden ist, kann an der Hand obiger Anleitungen für jede Beanspruchungsart und jeden Betriebs- oder Wirtschaftswechsel die für das vorliegende Jahr richtige Instandhaltungsrate festgestellt werden, nebst den zu jeder Rate gehörigen Abnutzungsposten. Es empfiehlt sich für jedes Vermögensobjekt, die chronistische Registrierung der Instandhaltungsraten und ihrer zugehörigen Abnutzungsposten in der Art der den Beispielen B bis D beigefügten Tabellchen auszuführen, wodurch eine jederzeitige Übersichtlichkeit der Instandhaltungsverhältnisse des Gegenstandes erzielt wird. Diese Übersicht ist sogar für den Besitzer unbedingt notwendig, wenn er die Instandhaltungsweise, oder wie man im praktischen Leben kurz sagt, den „Zustand" des ihm gehörigen Gegenstandes nachweisen soll. Bei Streitfällen muß der Besitzer eines Wirtschaftsgegenstandes nicht allein die Höhe der jährlichen Instandhaltungsrate nachweisen können, sondern auch belegmäßig beweisen, daß diese Rate — entweder restlos, als Teil oder Vielfaches — wirklich als Instandhaltungs- (auch Erneuerungs- oder Reparatur-) kosten ausgegeben, der Geldwert dieser Rate wirklich in den Güterwert übergegangen ist. Die Natur der Sache bringt es mit sich, daß eine genaue Übereinstimmung der jährlichen Sollrate mit der aufgewandten Istsumme nicht vorhanden sein kann, wie aus der Darstellung der „Lebensdauer" eines Gegenstandes in Teil I dieser Abhandlung hervorgeht. Dagegen muß eine solche Übereinstimmung gefordert werden für die Dauer einer Lebensdauerperiode, deren Feststellung auch bei wechselnder wirtschaftlicher Beanspruchung wir vorhin an den Beispielen C und D erörtert haben. Die Summa der innerhalb einer Lebensdauerperiode fälligen Instandhaltungsraten muß gleich sein der in diesem Zeitraume aufgewendeten Summe aller Instandhaltungskosten. Nennen wir erstere S_i (Sollinstandhaltungssumme), letztere I_i (Istinstandhaltungssumme), so ist der Instandhaltungsquotient $\frac{I_i}{S_i}$ der Gradmesser des „Zustandes" der Sache, welcher die in Expertenkreisen üblichen Bezeichnungen der „Zustände": sehr gut, gut, mittelmäßig und mangelhaft, sowie die hier einzuführenden Begriffe von voll-, minder- oder überwertiger Instandhaltung ziffermäßig präzisiert. Die Instandhaltung einer Sache ist nämlich voll-, minder- oder überwertig, je nachdem der Quotient $\frac{I_i}{S_i}$ gleich, kleiner oder größer als 1. ist. Der wirtschaftliche Zustand der Anlage ist

$$\left.\begin{array}{l} \text{sehr gut, wenn } \frac{I_i}{S_i} = 1, \\ \text{gut, wenn } \frac{I_i}{S_i} = 0{,}9, \\ \text{mittelmäßig, wenn } \frac{I_i}{S_i} = 0{,}6, \\ \text{mangelhaft, wenn } \frac{I_i}{S_i} = 0{,}3 \end{array}\right\} \text{ist.}$$

Der Instandhaltungspuotient ist also der Gradmesser des wirtschaftlichen „Zustandes" einer Sache. Er drückt aber auch zugleich die Schädigung aus, welche ein Gegenstand durch eine minderwertige Instandhaltung erfahren kann. Die bei einer minderwertigen Instandhaltung scheinbar gemachten Ersparnisse geschehen nämlich auf Kosten des erneuerungsbedürftigen Zustandes der Sache. Dieser wächst in demselben Verhältnis, in welchen die Minderwertigkeit der Instandhaltung zunimmt. Durch eine minderwertige Instandhaltung wird die — im Sinne dieser Abhandlung definierte — Lebensdauer des Gegenstandes an sich direkt verkürzt um den Betrag von $n - \left(\frac{n \times I_i}{S_i}\right)$ Jahren, wenn n die Anzahl der erstmalig bestimmten Lebensdauerjahre ist. Wenn also ein Besitzer eines Gegenstandes durch eine minderwertige Ausführung der Instand-

haltung zu sparen vermeint, so ist dies ein Trugschluß, der unter Umständen in finanzieller Beziehung (bei Versicherungen, Entschädigungen, Beleihungen, Steuererklärungen) schädigend wirken kann. Denn jeder Sachverständige, welcher auf Grund der vorliegenden baulichen und betrieblichen tatsächlichen Verhältnisse die Lebensdauer und die hieraus resultierenden Instandhaltungsraten, sowie ferner auf Grund des Instandhaltungsquotienten den betrieblichen „Zustand" einer Sache prüfen und feststellen soll, wird im Falle einer minderwertigen Instandhaltung seine Folgerungen und Bestimmungen nicht nach dieser, sondern nach einer ihr äquivalenten vollwertigen Instandhaltung für die Lebensdauer $\frac{n \times I_i}{S_i}$ und den Güterwert $\frac{a \times I_i}{S_i}$ — worin n die Anzahl der erstmalig bestimmten Lebensjahre und a den Güterwert des Gegenstandes bedeutet — treffen müssen, nach dem Gesetze, daß innerhalb einer Lebensdauerperiode die Summa von Soll- und Istinstandhaltungen einander gleich sein müssen. Denn nach diesem Gesetze ist die minderwertige Instandhaltung einer Sache vom Güterwerte a mit n Jahren Lebensdauer mit dem Instandhaltungsquotienten $\frac{I_i}{S_i}$ äquivalant der vollwertigen Instandhaltung einer Sache vom Güterwerte $\frac{a \times I_i}{S_i}$ mit einer Lebensdauer von $\frac{n \times I_i}{S_i}$ Jahren. Bei vielen vermögenstücklichen Oparationen wie Beleihungen, Versicherungen, Entschädigungen usw. ist es aber nur zum Vorteil des Besitzers der Sache, wenn der volle Güterwert a und die Lebensdauer von n Jahren festgestellt werden kann, anstatt der Teilsummen $\frac{a \times I_i}{S_i}$ und $\frac{n \times I_i}{S_i}$. Jede minderwertige Instandhaltung ist deshalb eine Schädigung für die Sache an sich, eine Selbstschädigung in finanzieller Beziehung.

Als Ziffernbeispiel hierzu wählen wir den in der graphischen Darstellung B erwähnten Fall eines Güterwertes von 100, mit 5 Jahren Lebensdauer und stetiger Beanspruchung, für welchen der Besitzer aus Sparsamkeitsrücksichten eine minderwertige Instandhaltung von 0,9 — 0,6 — 0,3 in der ersten Lebensdauerperiode eintreten läßt, d. h. die Summen der Instandhaltungsbeträge in den ersten fünf Betriebsjahren wäre nicht 100, sondern 90 — 60 — 30. Dann sind diese Beträge identisch mit denen einer vollwertigen Instandhaltung von:

$100 \times 0{,}9 = 90$ M Güterwert mit $5 \times 0{,}9 = 4{,}5$ Jahren Lebensdauer (22,2%)
$100 \times 0{,}6 = 60$ M Güterwert mit $5 \times 0{,}6 = 3$ Jahren Lebensdauer (33,3%)
$100 \times 0{,}3 = 30$ M Güterwert mit $5 \times 0{,}3 = 1{,}5$ Jahren Lebensdauer (66,6%)

Bei einer sachverständigen Feststellung des „Zustandes" einer Sache würde also nur, je nach der Minderwertigkeit der Instandhaltungsausführung, anstatt des Güterwertes 100 derjenige von 90, 60 oder 30 mit den Lebensjahren 4,5, 3 oder 1,5 zu bewerten sein. Die Differenz zwischen den Vollwerten ist der Ausdruck, um welchen der Gegenstand durch die minderwertige Instandhaltung „heruntergewirtschaftet" ist. Die „Herunterwirtschaftung" bezieht sich demnach nicht allein auf den Güterwert, sondern auch auf die Erhöhung des Lebensdauerzinsfußes, welcher in diesem Falle die schwächer gewordene Widerstandsfähigkeit des Gegenstandes gegen die stetig bleibende Beanspruchung ausdrückt. Für den Besitzer dieses „heruntergewirtschafteten" Gegenstandes kann es unter Umständen (Beleihungen, Versicherungen usw.) hart empfunden werden, wenn ihm nachgewiesen wird, daß er nicht auf 100, sondern auf 90 — 60 — 30 usw. Güterwert seine finanziellen Operationen aufbauen muß, dank seiner „sparsamen" Instandhaltung.!

Aus Laienkreisen wird sich hier der Einwand erheben lassen, daß ein Sachverständiger bei der „Zustandsprüfung" einer Sache doch nur nach dem Ablaufe einer Lebensdauerperiode sein Urteil nach dem vorhin erwähnten Gesetze über voll- und minderwertige Instandhaltung gestalten kann. Denn wenn der Besitzer der vorhin als Schulbeispiel erwähnten Sache von 5 Jahren Lebensdauer 4 Jahre hindurch mangelhaft repariert, im fünften Jahre aber durch eine entsprechende größere Ausgabe das Gleichgewicht zwischen Ist- und Sollinstandhaltung wieder herstellt, so wäre die in vier Jahren „heruntergekommene" Sache durch das fünfte Jahr wieder „hoch" gebracht. Demnach wäre eine Experte, welcher seine „Zustandsbestimmung" der Sache im vierten Jahre gemäß der stattgefundenen minderwertigen Instandhaltung abgibt, im Unrechte, da das fünfte Jahr doch die Minderwertigkeit ausgleicht. Dieser Einwand ist nicht stichhaltig. Zuerst läßt sich darauf erwidern, daß es sich bei „Zustandsbestimmungen" einer Sache darum handelt, die tatsächlich zur Zeit und an Ort und Stelle vorliegenden Verhältnisse zu prüfen und festzustellen, sowie dazu alle wirklich geschehenen Vorgänge an dieser Sache mit zu untersuchen. Zukünftige Vorgänge — in unserem Falle das Hochbringen der Sache im fünften Jahre — können auf diese Feststellungen eines gewissenhaften Experten keinen Einfluß haben, der Grad der Minderbestimmung wird in diesem Falle stets das Verhältnis zwischen Ist- und Sollinstandhaltungsraten der verflossenen vier Jahre sein. Die Übereinstimmung mit dem erwähnten Gesetze über voll- und minderwertige Instandhaltung bleibt aber auch hierbei gewahrt, denn der Experte soll ja gerade die äquivalente (verminderte) Gütersumme finden, welcher die Summe der Istinstandhaltungskosten für die vergangenen Jahre als Lebensdauerperiode bei einer vollwertigen Instandhaltung entsprechen würde. Nehmen wir z. B. die Minderraten als die Zahlen 6, 12, 18, 24 an, so ist ihre Summe 58 und das Verhältnis zur Summe der Vollraten während vier Jahren (siehe B) $= \frac{58.00}{72.13} = 0{,}79$. Die stattgefundene

minderwertige Instandhaltung des Güterwertes von 100 mit 5 Lebensjahren ist äquivalent der vollwertigen Instandhaltung eines Güterwertes von 79 mit 4 Lebensjahren (25 Lebensdauerzinsfuß). Der Güterwert ist also bei dieser minderwertigen Instandhaltung um 21 %, der Lebensdauerzinsfuß um 5 % „heruntergekommen".

Ebenso schädlich für den Besitzer ist die überwertige Instandhaltung $\left(\frac{I_1}{S_1}\right)$ 1., welche irgend eine Verschwendung bei der Ausführung oder eine besondere Liederlichkeit im Betriebe der Sache dokumentiert, die aufzufinden und zu beseitigen ist. Solche vorkommende Fälle sind auch darauf zu prüfen, ob nicht auch Umänderungen oder Verbesserungen, — welche unter Neuanschaffungen gehören, nach denen stets eine neue Lebensdauerbestimmung erfolgen muß — fälschlicherweise als „Instandhaltungen" berechnet worden sind. Letztere Art Begriffsverdrehung kommt nämlich häufiger vor, als man annehmen sollte, sie passiert sogar „branchekundigen, bilanzsicheren" Buchhaltern bei ihrer vielgerühmten „doppelten Buchführung"! Der Schaden für den Besitzer ist in diesem Falle um so größer, als bei einer „Zustandsfeststellung" durch einen Experten nicht der erhöhte Güterwert entsprechend der Überwertigkeit festgestellt wird, sondern nur der auf Grund der tatsächlich zeitlich, örtlich und betrieblich vorhandenen Tatsachen laut Lebensdauerfeststellung gesetzmäßig zu präzisierende Normalgüterwert für vollwertige Instandhaltung.

Wir sehen somit, daß sowohl für eine Sache an sich wie auch für das finanzielle Interesse des Besitzers dieser Sache die vollwertige Instandhaltung die richtigste ist, da sie in vorkommenden Streit- und Vermögenswertfällen die richtige „Zustandsbewertung" der vorliegenden Sache ohne Schaden für den Besitzer und ohne Gewissenskämpfe des Experten zwischen seiner Überzeugung und dem Interesse seines Auftraggebers gestattet. Die Instandhaltung einer Sache ist somit keine schwankende, sondern eine auf der Sache selbst ruhende, durch ihre Anlage und Betrieb bestimmbare, daher für jedes Betriebsjahr konstante Ausgabe. Obwohl die Methode der Verbuchung und Verrechnung der Instandhaltungsposten hier nicht zum Thema gehört, sei hier noch kurz zweierlei aus der Praxis der Buchführung erwähnt, die Umlegung der Instandhaltungskosten auf die betriebliche (wirtschaftliche) Leistung der Sache und die laufende Verrechnung der Instandhaltung.

Die Umlegung der Instandhaltungskosten auf die betriebliche Leistung der Sache ist eine Forderung der Selbstkostenberechnung. (Siehe G. Paschke, „Buchführung und Selbstkostenberechnung einer Ziegelei Leipzig, G. A. Gloeckner[1]); ferner meine Abhandlungen: „Die Behandlung der Ziegelpresse", D. T. u. Zlgr. Ztg. 1910 Nr. 22 u. f.; „Trockenprozeßkosten" Ziegel- und Bauindustrie 1910 Nr. 10 u. f., „Kraftkosten" K. G. Z. 1908 Nr. 16. Die Jahresrate für Instandhaltung wird in so viel Einzelteile zerlegt, als für den Betrieb der Sache Abrechnungszeitabschnitte vorauszusehen sind. Jeder Einzelteil dieser Summe wird als „Instandhaltung" (Reparatur) in die Aufwandseite für jeden Abrechnungszeitraum des Betriebskontos eingesetzt, gleichviel ob gerade diese Ausgabe oder ihre genaue Höhe in dem Zeitraum stattgefunden hat oder nicht. Dadurch wird diese Ausgabe der von der Sache in dieser Zeit geleisteten wirtschaftlichen oder betrieblichen Tätigkeit oder den durch diese Tätigkeit erzeugten Produkten belastet. Diese Umlegung der Jahresinstandhaltungsrate in kurzfristigen Einzelposten auf die „Ertragsseite" des Kontos ist die sicherste und einfachste Methode, bei der Selbstkostenberechnung betrieblicher oder wirtschaftlicher Sachen die Instandhaltungskosten einwandfrei zu verrechnen. Wenn der Fall eintritt, daß entgegen der Voraussetzung ein oder mehrere Rechnungszeitabschnitte nicht Betrieb haben, also die a priori festgestellten Instandhaltungskosten ohne Deckung — Ertrag eingesetzt werden müßten, so sind diese summarisch als „ungedeckte Vorjahrskosten" dem nächsten Betriebsjahre zuzuteilen und zu belasten. Über Art, Einrichtung und Verrechnung des Postens „ungedeckte Vorjahrskosten" siehe die vorhin angezogenen Arbeiten. Die Instandhaltungsausgaben werden vom Betriebskapital geleistet, unterliegen der Tagesverzinsung und sind bei der Einkommensteuererklärung abzugsfähig.

Die durch Reparaturzettel oder Rechnungen, Quittungen und andere Formulare belegbar zu machenden im laufenden Betriebsjahre wirklich erfolgten Ausgaben für Instandhaltungen einer Sache müssen nun einer laufenden Verrechnung gegenüber den Sollinstandhaltungsraten unterworfen werden, soll die Kontrolle gewahrt werden, ob und wie der vollwertigen Instandhaltung genügt wird. Es wäre falsch, die in einem Abrechnungszeitraume wirklich erfolgten Instandhaltungsausgaben ausschließlich der in diesem Zeitraume erfolgten Leistung unter den dafür einzusetzenden Selbstkosten anzurechnen. Es würden sehr schwankende Selbstkosten dafür herauskommen, diese Auffassung auch garnicht den wirklichen Tatsachen entsprechen, da ja die Kosten der Instandhaltung während einer Abrechnungszeit nicht nur ausschließlich für die in dieser Zeit erfolgende wirtschaftliche oder betriebliche Leistung, sondern auch für eine längere Zeitdauer vorgenommen worden sind. Bei Campagneziegeleien ist es Regel, daß gerade in der betriebslosen Zeit die Anlagen repariert und in Stand gesetzt werden; hier würde überhaupt keine Umlage auf irgend welche in dieser Zeit gemachte Leistung möglich sein. Dieser Umlegung wird eben genügt durch die vorhin detaillierte Zerlegung der Jahressollinstandhaltungsrate in Einzelposten, die den Abrechnungszeiten entsprechen mit der Deckungsrückversicherung der „ungedeckten Vorjahrskosten". Bei der Verrechnung der laufenden Instandhaltungsausgaben mit der Jahresrate kann nur festgestellt werden:

[1]) Das Buch ist vom Verein für wirtschaftswissenschaftliche Ausbildung in Frankfurt a. M. preisgekrönt worden.

a) Beide Posten decken sich. War der Jahresinstandhaltungsposten vollwertig, so ist somit der Beweis einer vollwertigen Ausführung erbracht und auch später in Streitfällen zu erbringen. War der ausgesetzte Posten nicht derjenige einer vollwertigen Instandhaltung, so ist hierbei nur eben rechnerisch die Übereinstimmung der wirklich erfolgten mit der gebuchten Instandhaltung festzustellen. Solche Deckung beider Posten in einem Jahre wird sehr selten vorkommen.

Gewöhnlich:

b) sind beide Posten ungleich. Ist die Ausgabe kleiner als die Buchung, so ist die Differenz den ungedeckten Vorjahrskosten des nächsten Jahres zuzurechnen — (auch bei einer minderwertigen Instandhaltung, da hier nicht güterwertliche, sondern rein buchhälterische Interessen vorliegen) — d. h. sie muß im nächsten Jahre umgelegt werden. Ist die Ausgabe größer als die laufende Instandhaltungsrate, so ist die Differenz von den „ungedeckten Vorjahrskosten" des nächsten Jahres abzuziehen, wenn welche Posten da oder diese groß genug sind. Ist dies nicht der Fall, so muß die Differenz bei der nächstjährigen Ausgabe gegenüber der Jahresrate ausgeglichen werden, also so viel weniger ausgegeben, wie gebucht werden.

Warenmängel.

Von Norbert Lotmar.

Es ist ein häufiges Vorkommnis, daß im gewerblichen Leben eine bestellte Ware anders ausfällt, als man erwartet hatte und zu erwarten berechtigt war. Zahlreiche Umstände können Ursache zu Unzufriedenheit des Käufers mit den empfangenen Sachen bilden. Zunächst kann eine Ware geliefert sein, die zwar an sich brauchbar, aber nicht in dieser Ausführung bestellt worden ist. Schwarz ist nicht weiß. Falls die Bestellung klar war, wird bei derartigen Vorkommnissen der Lieferant nicht anstehen, das verkehrt Gelieferte gegen das Richtige umzutauschen. In solchen Fällen wird also eigentlich nur dann Streit entstehen können, wenn die Bestellung unklar oder zweideutig war. Diese Möglichkeit soll hier ausscheiden. Vielmehr soll angenommen werden, daß auf eine korrekte und ordnungsmäßige Bestellung eine fehlerhafte, ganz oder teilweise unbrauchbare Ware geliefert worden ist.

Welche Rechte in diesem Falle dem Empfänger der Ware zustehen, darüber äußert sich allgemein § 459 BGB.: „Der Verkäufer einer Sache haftet dem Käufer dafür, daß sie zu der Zeit, zu welcher die Gefahr auf den Käufer übergeht, nicht mit Fehlern behaftet ist, die den Wert oder die Tauglichkeit zu dem gewöhnlichen oder dem nach dem Vertrage vorausgesetzten Gebrauch aufheben oder mindern. Eine unerhebliche Minderung des Wertes oder der Tauglichkeit kommt nicht in Betracht." Die materielle Voraussetzung der Haftpflicht des Verkäufers ist also, daß die Ware mit Fehlern behaftet ist. Unter einem Fehler in diesem Sinne ist an sich jede, auch die kleinste Abweichung von der Norm zu verstehen.

Dieses strenge Prinzip muß sich aber in der Praxis mehrere Durchbrechungen gefallen lassen. Es scheiden zunächst die Fälle aus, die nur eine unerhebliche Minderung des Wertes der Ware herbeiführen. Es scheiden weiter die Fehler aus, die erst zur Entstehung gelangen, nachdem die Gefahr auf den Käufer übergegangen ist. Diese Bestimmung ist in weitestem Umfang von fast allen Groß-Lieferanten ausgebeutet worden. Durch die fast regelmäßige Vereinbarung, daß als Erfüllungsort der Sitz des Lieferanten gilt, bewirkt dieser nicht nur, daß die Versandspesen zu Lasten des Bestellers gehen, sondern auch, daß er für die Ware nicht mehr haftet, nachdem er sie zur Beförderungsanstalt gegeben hat. Läuft z. B. auf der Bahn ein Faß Petroleum aus und vernichtet eine Ladung Mehl, so hat der Absender des Mehls nichts mit dem Schaden zu tun. Die Verhandlungen mit der Eisenbahn — die ja nach der Eisenbahnverkehrsordnung für einen Schaden der erwähnten Art in der Regel haften wird, muß der Besteller des Mehls führen. Kommt es zum Prozeß, so ist er es auch, der die Prozeßkosten usw. vorzuschießen hat. Man sieht also, daß der Besteller einer Ware durch die Vereinbarung eines anderen Erfüllungsortes als seines Wohnsitzes sich sehr wichtiger Rechte begibt. Darauf wird im Verkehrsleben selten geachtet!

Der Fehler muß ferner so beschaffen sein, daß er den Wert oder die Tauglichkeit der Ware zu dem gewöhnlichen oder nach dem Vertrag vorausgesetzten Gebrauch aufhebt oder mindert. Wer einen Posten Gummischlauch bestellt, darf erwarten, daß er sich nicht als brüchig erweist, wenn er über ein passendes Rohrstück gezogen wird. Der Tischler, der vom Holzhändler trockenes Holz verlangt hat, braucht sich mit frischem nicht zufrieden zu geben. Nach den Kunstregeln seines Handwerks ist es zur Verarbeitung völlig untauglich (weil es „schwindet" und infolgedessen Reißen und Platzen der Möbel verursachen würde), also mit einem erheblichen Mangel behaftet. — Der Besteller braucht sich auch nicht gefallen zu lassen, daß ihm eine ganz andere Warensorte geliefert wird als er verlangt hat, z. B. er hat grauen Schlauch verlangt und bekommt roten, oder die Holzhandlung schickt dem Tischler Kiefer statt der bestellten Eiche. Wohl ist das eine Gummi und das andere Holz. Hierauf aber kann sich der Verkäufer nicht berufen, falls der Besteller grauen Gummi vorzieht oder der Tischler durchaus Eiche haben will. Solchenfalls ist also die Ware mit Fehlern im Sinne des zitierten § 459 BGB. behaftet. Hiervon ist zu unterscheiden der Fall, daß der Verkäufer etwas dem Wesen nach von dem Bestellten verschiedenes liefert, wenn er also z. B. an Stelle von Strohhüten Billardkugeln liefert. Dann ist nicht eine gekaufte Ware mit einem Fehler behaftet, sondern eine andere Sache geliefert worden. Der Verkäufer befindet sich im Erfüllungsverzug. Davon soll in diesem Zusammenhang nicht gehandelt werden.

Die bisher genannten Fälle sind Beispiele. Das Gesetz spricht nur ganz allgemein von „Fehlern". Was man darunter im einzelnen in jeder Branche zu verstehen hat, das läßt sich nicht alles aufzählen. Es gäbe für jeden Geschäftszweig eine unendliche Liste. Wenn die Frage zweifelhaft ist, ob der Fehler als ein solcher gelten muß, der den Wert oder die Tauglichkeit zu dem gewöhnlichen oder nach dem Vertrag vorausgesetzten Gebrauch aufhebt oder mindert, wird das Gericht regelmäßig einen Sachverständigen zuziehen. Aus dem unabsehbaren Meer von Entscheidungen darüber, was ein Fehler in diesem Sinne ist, lassen sich nicht einmal, wie so oft in anderen Fällen, allgemeine Grundsätze ableiten. Es sollen daher auf gut Glück ein paar Einzelbeispiele herausgegriffen werden, die ihrer Beschaffenheit nach für recht viele Vorkommnisse des praktischen Lebens geeignet sind.

Gehen wir von Massenartikeln aus, die ja heutzutage eine große Rolle spielen. Bei ihnen kann gemeinhin nicht verlangt werden, daß ein Stück ausfällt wie das andere. Man muß damit rechnen, daß sich unter einer großen Sendung auch Geringwertigeres befindet. Immerhin darf die Zahl der geringwertigen Stücke nicht ins Gewicht fallen. In einem Prozeß hat das Reichsgericht z. B. entschieden, daß 5% Ausschuß zuviel seien. In anderen Fällen genügt noch weniger, z. B. wenn das Aussortieren mit solcher Mühe verbunden ist, daß verkehrsüblicherweise dem Empfänger eine derartige Arbeit nicht zugemutet werden kann. Unter Umständen schlägt hier aber auch § 469 BGB. ein, der bestimmt: „Sind von mehreren verkauften Sachen nur einzelne mangelhaft, so kann nur in Ansehung dieser Wandelung verlangt werden." (Was man unter Wandelung zu verstehen hat, wird weiter unten erörtert werden.) In einem anderen Fall drehte es sich darum, ob eine Mähmaschine unter allen Umständen ihrer Aufgabe gewachsen sein müsse. Das Reichsgericht hat diese Frage verneint. Man dürfe von einer Maschine billigerweise nur das verlangen, was sie bei dem derzeitigen Stand der Technik im allgemeinen zu leisten vermöge, und es dürfe, wenn nicht besondere Abmachungen vorliegen, nicht gefordert werden, daß eine Mähmaschine auch auf ganz ungünstigem, schwierigem Boden gute Resultate erziele. Damit dürften wenigstens ein paar Anhaltspunkte gegeben sein, wie die Fehler einer Ware im allgemeinen juristisch zu beurteilen sind.

Welches sind nun die Folgen der Lieferung einer mit Fehlern behafteten Ware? Darauf gibt § 462 BGB. die Antwort: „Wegen eines Mangels, den der Verkäufer zu vertreten hat, kann der Käufer Rückgängigmachung des Kaufes (Wandelung) oder Herabsetzung des Kaufpreises (Minderung) verlangen." Dem Käufer stehen also zweierlei verschiedene Rechte zu, von denen er nur das eine oder andere, nicht beide zusammen, ausüben kann. Er darf entweder einen Preisabzug vornehmen. Dieser richtet sich stets nach der Art des Mangels. Wie bei der Berechnung dieses Preisabzuges zu verfahren ist, davon wird unten die Rede sein. Dieses Verfahren wird der Käufer in der Regel dann wählen, wenn der Fehler der Ware nur verhältnismäßig geringfügig ist, so daß sich der Preisabzug und die Minderwertigkeit infolge des Fehlers ziemlich ausgleichen. Ist der Fehler der Ware dagegen ein sehr beträchtlicher, so kommt der andere Weg in Betracht: der Empfänger pflegt die Ware dem Verkäufer „zur Verfügung zu stellen". Das ist es, was der zitierte § 462 mit der „Rückgängigmachung des Kaufes", mit der Wandelung, meint. Macht der Käufer von diesem Recht Gebrauch, so ist der Zustand wieder herzustellen, der bestanden haben würde, wenn Käufer und Verkäufer niemals zusammen gekommen wären. Das heißt, der Käufer muß die Ware, der Verkäufer den etwa schon bezahlten Kaufpreis zurückgeben. Liefert der Verkäufer dann eine andere Ware, so ist das ein ganz neues Geschäft, das mit den alten nichts mehr gemeinsam hat.

Es ist denkbar, daß der Verkäufer die Mängelrüge nicht anerkennt, daß er sich also auf die Aufforderung des Empfängers weigert, sowohl Wandelung vorzunehmen als auch sich mit einer Preisminderung einverstanden zu erklären. Dann bleibt nichts anderes übrig, als daß ihn der Käufer verklagt, denn § 465 BGB. bestimmt: „Die Wandelung oder die Minderung ist vollzogen, wenn sich der Verkäufer auf Verlangen des Käufers mit ihr einverstanden erklärt." Will der Verkäufer sich nicht zu einem von beiden verstehen, so muß er eben gezwungen werden, und das einzige Mittel zur Erreichung dieses Zieles bildet die gerichtliche Klage und die allenfalls sich daran anschließende Zwangsvollstreckung.

Bei der Wandelung gestaltet sich die Lösung einfach. Der Käufer gibt die Ware, der Verkäufer das Geld zurück. Verwickelter geht es bei der Minderung zu. Ihr Leitmotiv ist im § 472 BGB. enthalten. „Bei der Minderung ist der Kaufpreis in dem Verhältnisse herabzusetzen, in welchem zur Zeit des Verkaufs der Wert der Sache in mangelfreiem Zustande zu dem wirklichen Werte gestanden haben würde." Diese Bestimmung ist insofern eine der heikelsten des Bürgerlichen Gesetzbuchs, als der unbefangene Leser kaum ahnen wird, was mit diesem dunkel klingenden Satz gemeint ist. Rechnerisch ausgedrückt besagt die Vorschrift: Wenn dir eine mangelhafte Ware geliefert wird und du verlangst deswegen Minderung, so findest du den Preis, den du zu bezahlen hast (wir wollen ihn hier mit x bezeichnen), indem du den gezahlten, bezw. (beim Kauf auf Kredit) vereinbarten Preis (wir wollen ihn a nennen) mit dem Wert der minderwertigen, mangelhaften Ware (nennen wir ihn b) multiplizierst und die auf diese Weise erhaltene Zahl durch den wirklichen Wert der mangelfreien Ware (er sei mit c bezeichnet) dividierst. In den gewählten Buchstaben ausgedrückt erhält man also die Formel: $x = \frac{a \cdot b}{c}$.

Ein Zahlenbeispiel soll das verdeutlichen. An-

genommen ich habe eine Ware bestellt, die nach dem Katalog des Verkäufers 120 Mark kostet, die aber in Wirklichkeit nur einen Wert von 100 Mark hat. Beim Auspacken entdecke ich, daß die Ware so fehlerhaft ist, daß sie nur einen Wert von 70 Mark besitzt. Der Betrag der Minderung ist dann nach der angegebenen Formel $\frac{100 \cdot 70}{120} = 58{,}33$ Mark. Diese Summe ist von dem vereinbarten Kaufpreis, also von 120 Mark, abzuziehen: $120 - 58{,}33 =$ 61,67 Mark. Für die Ware, die in gutem Zustand 120 Mark kostet, und deren Wert infolge der Fehlerhaftigkeit für den Empfänger tatsächlich 70 Mark beträgt, braucht dieser nur einen Betrag von 61,67 Mark zu zahlen, d. h. noch 8,73 Mark weniger als sein wirklicher Schaden beträgt. Eine verlockende Aussicht für Chikaneure! In der Regel wird sich aber der abzugsfähige Betrag mit dem wirklichen Minderwert decken, weil gemeinhin der Kaufpreis mit dem wirklichen Handelswert der Ware identisch ist. Eine Differenz kann also nur entstehen, wenn von vornherein ein höherer Preis vereinbart wurde als angemessen war.

Kann nun der Empfänger der Ware zu jeder beliebigen Zeit mit einer Mangelrüge auf den Plan treten? Die Antwort auf diese Frage fällt verschieden aus, je nachdem, ob es sich um ein Geschäft zwischen zwei Kaufleuten im Sinne des Handelsgesetzbuches handelt oder nicht. Standen sich als Käufer und Verkäufer Kaufleute in dem eben erwähnten Sinne gegenüber, so findet der § 377 des Handelsgesetzbuches Anwendung: „Ist der Kauf für beide Teile ein Handelsgeschäft, so hat der Käufer die Ware unverzüglich nach der Ablieferung durch den Verkäufer, soweit dies nach ordnungsmäßigem Geschäftsgange tunlich ist, zu untersuchen und, wenn sich ein Mangel zeigt, dem Verkäufer unverzüglich Anzeige zu machen. Unterläßt der Käufer die Anzeige, so gilt die Ware als genehmigt, es sei denn, daß es sich um einen Mangel handelt, der bei der Untersuchung nicht erkennbar war.“ Im Verkehr unter Kaufleuten gilt also ein sehr strenges Recht, nicht zuletzt aus dem Grunde, um Chikanen zu verhüten, namentlich unberechtigte Preisreduktionen bei der Bezahlung.

Die Vorschrift bedarf noch einer näheren Erläuterung. Sowohl die Untersuchung der Ware soll „unverzüglich nach der Ablieferung“ erfolgen, und ebenfalls „unverzüglich“ ist dem Verkäufer von einem etwaigen Mangel Mitteilung zu machen. Was ist „unverzüglich?“ Das Handelsgesetzbuch schweigt auf diese Frage. In § 121 des Bürgerlichen Gesetzbuchs ist eine Begriffsbestimmung gegeben, nach der „unverzüglich“ bedeutet „ohne schuldhaftes Zögern“. Damit ist aber für unseren Fall gar nichts gewonnen. Wenn ich heute ein Paket erhalte und es wegen dringlicher anderer Arbeiten erst übermorgen auspacke, ist das unverzüglich? Eine für alle Fälle zutreffende Antwort läßt sich auf diese Frage nicht geben. In der Regel wird das aber nicht unverzüglich sein. Vielmehr muß für alle Regelfälle verlangt werden, daß die Ware sofort, also noch am Tage des Empfangs, untersucht wird. Ja, für manche Waren ist die Untersuchung noch in der Stunde der Ankunft vorzunehmen, z. B. bei Obst und Geflügel im Sommer. Andere Waren dagegen brauchen überhaupt nicht untersucht zu werden. Photographische Trockenplatten z. B. würden durch eine Untersuchung unbrauchbar gemacht werden. Für sie gilt also der zitierte dritte Satz des § 377, wonach die Anzeige sofort gemacht werden muß, wenn sich später ein Mangel zeigt. Ähnliches gilt für Waren, die durch eine Beschädigung der Orginalverpackung minderwertig werden und deswegen nicht ausgepackt werden können, z. B. Garne, Weine, Konserven, Makkaroni usw. Gemeinhin wird man hier also keine unverzügliche Untersuchung im strengen Sinne des Wortes verlangen dürfen. Dieser Satz darf aber ebenfalls nicht verallgemeinert werden. Wer beispielsweise einen ganzen Waggon Konserven bestellt, muß Stichproben vornehmen. Genau so verhält es sich bei beträchtlichen Weinlieferungen u. a. Die Größe des Objekts spielt also hierbei eine erhebliche Rolle, nicht minder die Art der Ware, so daß es nicht angängig ist, in dieser Hinsicht generell geltende Leitsätze aufzustellen. Von großen Farbensendungen werden Streichproben, von Mehl Backproben sofort nach Empfang zu machen sein.

Ist der Mangel festgestellt, so ist er auch unverzüglich zu rügen, also ebenfalls sofort. Hier ergeben sich neue Schwierigkeiten. In der Regel wird zwar briefliche Anzeige genügen. Unter Umständen, bei leicht dem Verderb ausgesetzten Waren, ist telegraphische Anzeige geboten. In vielen Branchen ist das Handelsbrauch. Dieser muß entscheiden, nicht der subjektive, gerade beim Empfänger herrschende, Brauch. Der Empfänger darf sich also nicht darauf berufen, daß er seine Geschäfte der Reihe nach erledigt. Zeitmangel schützt ihn durchaus nicht. Er mag dann für geeignete Stellvertretung sorgen.

So gestaltet sich das Verhältnis im Verkehr von Kaufmann zu Kaufmann. Anders ist es, wenn ein Kaufmann mit einem Nichtkaufmann in Verbindung tritt, oder wenn sogar beide Parteien keine Kaufleute im Sinne des Handelsgesetzbuchs sind. Dann greift § 477 BGB. ein: „Der Anspruch auf Wandelung oder auf Minderung sowie der Anspruch auf Schadenersatz wegen Mangels einer zugesicherten Eigenschaft verjährt, sofern nicht der Verkäufer den Mangel arglistig verschwiegen hat, bei beweglichen Sachen in sechs Monaten von der Ablieferung an.“ Liefert also ein Kaufmann einem Nichtkaufmann Waren gegen dreimonatiges Zahlungsziel, so kann der Käufer bei der Regulierung noch Mängel rügen und Preisabzüge machen. Hiergegen kann sich der Kaufmann aber schützen, wenn er seine Warenforderung bei oder kurz nach der Entstehung in einen abstrakten, verbrieften Anspruch (Wechsel, schriftliches Schuldanerkenntnis) verwandelt.

Das Notenbankwesen der Vereinigten Staaten Nordamerikas und seine Reform[1]).

Von Otto Hulftegger, Zürich.

I. Die Hauptmerkmale des heutigen Bankgesetzes.

Will man eine kritische Betrachtung eines Banksystems anstellen, so ist in erster Linie Rücksicht zu nehmen auf die wichtigsten gesetzlichen Bestimmungen, auf welchen sich die Praxis aufgebaut hat. In unserem Falle kommt als solche Grundlage in Betracht das Gesetz vom 3. Juni 1864. („An Act to provide a national currency, secured by a pledge of United States Bonds and to provide for the circulation and redemption thereof.") — Seine wichtigsten Bestimmungen lassen sich kurz wie folgt zusammenfassen:

1. Das Gesetz bestimmt die Konzessionierung einer unbegrenzten Anzahl von Notenbanken unter der Bundsgesetzgebung, sofern diese Institute den gesetzlichen Bestimmungen Genüge leisten. Die so unter der Bundesgesetzgebung stehenden Banken fallen unter den Begriff „National Banks" im Gegensatz zu denjenigen, die unter den Gesetzen der einzelnen Staaten organisiert sind, welche man als „State Banks" bezeichnet. Die „National Banks" unterliegen der Aufsicht der Bundesregierung. Der Beamte, dem diese Oberaufsicht zusteht, heißt „Comptroller of the Currency".

2. Die Notenemission der Nationalbanken geschieht unter der Aufsicht dieses Beamten und die Banken haben als Sicherheit für die Emission beim Schatzamt in Washington Staatsobligationen zu deponieren. Das Maximum der Emission ist das Aktienkapital. Ursprünglich wurden den Banken die hinterlegten Papiere nur zu 90% des Wertes angerechnet, seit dem Gesetz von 1900 können sie bis zum vollen Werte des Depositums emittieren. Man darf jedoch dieses Depositum nicht als eine eigentliche Reserve betrachten, sondern vielmehr als eine Vorbedingung, die erfüllt werden muß, bevor überhaupt zur Emission geschritten werden darf. Die einzige für die Einlösung der Noten in Betracht kommende Barreserve besteht aus einem Depositum von 5% der zirkulierenden Noten, das jede Bank beim Schatzamt zu halten hat.

3. Jede Bank ist verpflichtet, ihre eigenen Noten an ihrer Kasse jederzeit in gesetzlicher Währung[2]) einzulösen. Ferner hat jede Bank die Noten der anderen in Zahlung zu nehmen.

4. Über die Depositen bestimmt das Gesetz, daß die an genau bezeichneten Orten domizilierten Banken („reserve cities") Barreserven in gesetzlichen Zahlungsmitteln halten müssen. Diese Reserve beträgt für Banken an bestimmten Plätzen 25% der Depositen und zirkulierenden Noten (z. B. in Milwaukee, Louisville, Baltimore, Boston, Philadelphia Detroit) für Banken an den nicht im Gesetz genannten Plätzen dagegen 15%. Die Banken in den Städten, für die 25% Reserve vorgeschrieben ist, sind jedoch berechtigt, die Hälfte dieser Reserve in den Banken der Central-Reserve-Städte (New-York, St. Louis und Chicago) anzulegen. Die Banken, die 15% zu halten verpflichtet sind, können $^3/_5$ derselben in den 25% Reservestädten anlegen. Sobald die Reserven einer Bank unter diese Grenze fallen, haben die Verpflichtungen derselben so lange eingeschränkt zu werden, bis die minimale Reserve wieder erreicht ist. Gelingt es der Bank nicht, binnen 30 Tagen den gesetzlichen Stand wieder herzustellen, so wird zu ihrer Schließung geschritten. Das Aufsichtsrecht des Comptroller of the Currency sorgt für Innehaltung dieser Vorschriften.

5. Die „National Banks" haben dem Bunde auf der Notenzirkulation folgende Steuern zu entrichten: entweder $^1/_2$% von der Notenzirkulation (bis 1900 war es 1%) oder, sofern die Unterlage der Emission aus 2% U. S. Bonds besteht, $^1/_4$% von der Notenzirkulation. Die „State Banks", denen das Recht der Emission auch zusteht, haben dagegen eine Steuer von 10% zu entrichten, wodurch ihnen die Emission verunmöglicht wird.

6. Das Gesetz verbietet die Beleihung von Grundeigentum im gewöhnlichen Diskontogeschäft, ferner die Gewährung von Darlehen von mehr als $^1/_{10}$ des Aktienkapitals an eine Person. Unter den Begriff des Darleihens fällt nicht die Diskontierung von Wechseln, die aus einem „gewöhnlichen Geschäfte" hervorgehen[1]).

7. Schließlich ist noch darauf hinzuweisen, daß es den „National Banks" verboten ist, Zeitwechsel zu akzeptieren. Das Akzeptgeschäft ist also ausgeschlossen. Zwar sucht man umsonst in irgendeinem Gesetze nach einer solchen Bestimmung. Der Mangel einer speziellen Erlaubnis gilt aber als Verbot. Nur was das Gesetz ausdrücklich erwähnt ist, gestattet. Dies ist die Auslegung der Gerichtshöfe, welche im anglo-amerikanischen Rechtsgebiet positives Recht darstellt.

II. Die wichtigsten Mängel des heutigen Bankgesetzes.

Ex-Senator Aldrich, der Präsident der „National Monetarey Commission", hat die Fehler des bestehenden Systems in drei Gruppen zusammen gefaßt, nämlich:

A) Unelastische Notenzirkulation,
B) Fehlen eines Wechselmarktes und daher auch einer Diskontopolitik,
C) Isoliertheit der einzelnen Banken und die Zersplitterung der Reserven.

Ich will mich in der Folge mit den einzelnen Punkten etwas näher befassen:

---

[1]) Referat, gehalten im handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich im Wintersemester 1911/12.

[2]) Unter gesetzlicher Währung haben wir folgende Zahlungsmittel zu verstehen: Gold und Silber, welche verfassungsmäßig gesetzliche Zahlungsmittel sind, ferner Schatzscheine („treasury notes"), Staatsbanknoten („United States Notes", auch „greenbacks" geheißen). Sodann die Noten der „National Banks", welche jedoch nicht anwendbar sind für die Zahlung von Eingangszöllen. Für die Zahlungen der Bundesregierung gibt es nur einen legal tender, nämlich Gold.

[1]) Sec. 29 des Gesetzes vom 3. Juni 1864 sagt:
„. . . the discount of bills of exchange drawn in good faith against actually existing values, and the discount of commercial or business paper actually owned by the person negotiatin the same shall not be considered as money borrowed."

A) Die unelastische Notenzirkulation.

Der Banknote ist in den Vereinigten Staaten dasselbe Schicksal zu Teil geworden, wie anderen Zahlungsmitteln, die dort schon das Licht der Welt erblickten: sie wurden nicht auf den Markt geworfen, um als ideale Zahlungsmittel zu dienen, sondern weil sie in erster Linie für einen Zweck Verwendung finden sollten, der mit den Funktionen eines Zahlungsmittels gar nichts zu tun hat. Erst in zweiter Linie trachtete man darnach, auch diesen letzteren Ansprüchen womöglich gerecht zu werden. Das Gleichewar seinerzeit der Fall mit den sogenannten „greenbacks". Diese wurden nicht deshalb ausgegeben, weil der Verkehr mehr Papiergeld benötigte, sondern weil man kein Geld hatte, die Truppen während des Sezessionskrieges zu besolden. Ihr primärer Zweck war also nicht, als gesetzliches Zahlungsmittel zu dienen. Ebenso war das Silbergesetz von 1890, das die Silberprägung bedeutend erhöhte, keinesfalls durch die Bedürfnisse des Landes nach Zahlungsmitteln veranlaßt, wohl aber convenierte es den Eigentümern der Silberminen. —

Auch bei der Regelung der Notenemission der „National Banks" waren nicht Bedürfnisse des Zahlungsverkehrs zuerst berücksichtigt worden, sondern die Absicht der Regierung war die Hebung des Staatskredites[1]). Dies suchte man dadurch zu erreichen, daß man die Banken zwang, Staatspapiere zu kaufen. Man sicherte so den Schuldverschreibungen der Regierung allezeit einen bestimmten und auch wachsenden Absatz und damit einen günstigen Kurs. Es handelte sich aber dabei um eine ganz unglückliche Verknüpfung finanz- und währungspolitischer Bestrebungen.

Die Obligationen der Vereinigten Staaten erfüllen daher zwei Funktionen: sie verschaffen der Regierung Geld und dienen als Grundlage der Notenzirkulation des Landes. Daneben finden sie als Hinterlagen, die die Banken für die ihnen anvertrauten Regierungsdepositen zu leistenhaben, Verwendung.

Es handelt sich also hierbei um eine Verbindung von Funktionen, die absolut nichts miteinander zu tun haben, ja sich arg kreuzen können. Die Notenzirkulation sollte einzig und allein vom Standpunkt des Bedürfnisses geregelt werden. Statt dessen hängt die Höhe der Zirkulation in der Union in erster Linie vom Geldbedarf der Regierung ab. Die Sache kann kritisch werden, wenn der Staat „Bonds" ausgeben muß, während die Notenzirkulation schon völlig gesättigt ist.

Im Jahre 1900 nahm die Regierung eine Anleihe zu 2% auf im Betrage von $ 646000000. Dasselbe Gesetz bestimmte nun zugleich, daß die Notensteuer für die Nationalbank von $^1/_2$% auf $^1/_4$% reduziert werden soll, sofern diese Banken ihre Notenemission auf Grund dieser neuen 2% „Bonds" vornehmen. Was war die Folge dieser einfachen Manipulation?

1. Eine Steigerung der Notenemission von $ 332000000 auf $ 666000000 in der Zeit von 1900—1908.

2. Eine unnatürliche Preissteigerung der 2% „Bonds", welche im Jahre 1902 sogar den Kurs von 109 erreichten.

3. Ein Anschwellen der Zahl der „National Banks", indem viele „State Banks" von dem im Gesetz von 1863 gewahrten Recht der Umwandlung Gebrauch machten[1]). Von 1899—1909 stieg die Zahl der „National Banks" von 3583 auf 6893, ihr Kapital ebenfalls aufs Doppelte.

4. Durch die Reduktion der Notensteuer bei Emission auf Grund der 2% Bonds einerseits, und durch den ungewöhnlich niedrigen Zinsfuß dieser Bonds andererseits, wurden diese eben ausschließlich als Notengrundlage und nicht als Anlagepapiere benutzt. Die Steigerung der Notenzirkulation war daher das Korrelat zur vermehrten Ausgabe von Staatsschuldentiteln und umgekehrt. Das geht zur Genüge aus folgenden Ziffern hervor:

Jahr	Notenzirkulation	2% Bonds
1900	331 693 000	270 000 000
1904	457 281 000	416 973 000
1906	583 172 000	506 653 000
1908	665 845 000	593 259 000

Seit dem Jahre 1900 hat das Land immer mehr Umlaufsmittel absorbiert, und um dies zu ermöglichen, hatte die Regierung nolens volens die Staatsschuld fortwährend entweder durch Neuausgaben oder durch Konversionen zu erhöhen. Nur auf diese Weise gelang es der wirtschaftlichen Konjunktur jeweils einiger Massen gerecht zu werden.

Bis vor nicht langer Zeit war also die Sorge der Regierung: Wie können wir eine genügende Notenzirkulation schaffen? Seit 1900 scheint immer mehr das Gegenteil der Fall zu sein. Die Regierung braucht mehr Geld, getraut sich aber nicht, das Land im gleichen Maße mit weiteren Zahlungsmitteln zu überschwemmen, da das Bedürfnis danach fehlt. Nachdem nun 1906 und 1908 bereits für ca. $ 85000000 2% Panama Bons ausgegeben worden waren, erfolgte 1911 eine weitere Emmission von $ 50000000 zu 3%. Um nun eine Übersättigung des Landes durch Noten zu vermeiden, wurde bestimmt, daß diese neuen Titel nicht als Depositum für die Notenemission verwendet werden dürfen. Diese Bestimmung beweist einmal die Unzulänglichkeit des amerikanischen Notenemissionssystems und ist zugleich das Eingeständnis dieser Tatsache seitens der Regierung. Überdies handelt es sich in diesem Fall um ein Experiment von größtem Interesse, indem diese 3% Bonds ausnahmsweise geeignet sein werden für eine Vergleichung mit europäischen Papieren derselben Art hinsichtlich des Kre-

[1]) Vgl. über diese vermeintliche Hebung des Staatskredites nächste Spalte.

[1]) Sec. 62, Gesetz vom 25. Febr. 1863: „... Any State Bank ... which shall be the holder and owner of U. S. A. bonds to the amount of 50% of its capital stock, may transfer and deliver to the treasurer of the U. S. A. such bonds or any part thereof ... and shall be entitled to receive from the comptroller of the currency circulating notes ... equal in amount to 80% of the amount of the bonds so transferred and delivered."

dites, welchen der emittierende Staat genießt. Bei diesen neuen Bonds wird das unnatürliche Moment der Nachfrage seitens der Emmissionsbanken keine Rolle mehr spielen, die Bonds werden als Anlagepapiere verwendet werden. Die Vergleichung ist allerdings auch in diesem Falle nicht ganz richtig, indem die amerikanische Regierung gesetzlich daran verhindert ist, ein Staatsanleihen unter pari zu emittieren, was den Kurs von Anfang an etwas erhöhen wird.

Die Absurdität des amerikanischen Notenemissionssystems wurde der ganzen Welt offenbar in der Krise von 1907. Das markante Merkmal dieser Katastrophe war nicht der Mangel an Gold, sondern der Mangel an gesetzlichen Zahlungsmitteln überhaupt, zu denen auch die Banknoten gerechnet werden[1]). Die Rarität der gesetzlichen Zahlungsmittel drückte sich in einer Prämie, dem Agio, aus, welches z. B. am 6. November sogar bis auf 4% anwuchs. Die Unfähigkeit der Bankwelt, Zahlungsmittel in Form von Noten zu verschaffen, ging sogar so weit, daß in einzelnen Staaten der Union durch den Gouverneur gesetzlich Ferien erklärt wurden, damit die Banken schließen konnten. Dies ereignete sich in Kalifornien, Oregon, Nevada und Washington. Um dieser Not zu begegnen, hatte sich die Regierung einzumischen, und dies geschah in einer höchst charakteristischen Weise: um „legal tender currency" zu verschaffen, offerierte die Regierung am 19. November die Emission von weiteren $ 50000000 1% Panama Bonds, sowie $ 100000000 3% Zertifikate, welche beide zur Ausgabe von Noten dienen sollten. Dieses Manöver mußte durchgeführt werden, trotzdem die Regierung gar kein Geld brauchte, wie das der Staatssekretär selbst zugab. Tatsächlich wurden allerdings nur etwa $ 40000000 emittiert, was aber erst im Monat Dezember (nachdem die Krise den Kulminationspunkt längst überschritten hatte) auf die Zirkulation von Einfluß war, indem diese um ca. $ 34000000 wuchs. Was aber in einer Panik von der Intensität derjenigen von 1907 in allererster Linie erforderlich ist, das ist sofortiges Handeln. Hätten die Amerikaner warten müssen, bis der Finanzminister genügend Schulden gemacht hätte behufs Schaffung von Umlaufsmitteln, so wäre die Krise noch furchtbarer geworden. Die ganze Maschine versagte vollständig. Wenn das Agio auf gesetzlichen Zahlungsmitteln gegen Ende Dezember hin verschwand, so war das nicht der Elastizität des Emissionssystems zu verdanken, sondern dieses Verschwinden ist nur dem eigenhändigen und zum Teil ungesetzlichen Vorgehen der Großbanken zuzuschreiben. Diese sahen sich nämlich gezwungen, zu ad hoc-Zahlungsmitteln zu greifen, die ganz verschiedene Formen annahmen, im allgemeinen aber die Natur von Clearinghouse-Zertifikaten hatten. Die $ 334000000 Clearing-Zertifikate, die auf diese Weise in Zirkulation kamen, hatten nie gesetzliche Sanktion erhalten, sie waren nichts anderes als von privaten Koporationen ausgegebenes, uneinlösbares Papiergeld[1]). Dieses Papiergeld zirkulierte vom 26. Oktober 1907 bis 28. März 1908, also beinahe ein halbes Jahr. Ich glaube, das ist des Beweises genug, wohin das System unter modernen wirtschaftlichen Verhältnissen führen kann.

Das wilde Durcheinander in der zweiten Hälfte des Jahres 1907 hat denn auch den Amerikanern die Augen geöffnet, und sofort wurde die Aufmerksamkeit des Gesetzgebers auf diesen Gegenstand gerichtet. Die Amerikaner — wie die Engländer — lernen eben nur durch Unglück. Am 30. Mai 1908 wurde dann ein Gesetz erlassen, das als ein Schritt nach der richtigen Seite angesehen werden muß. Von den beiden Hauptbefürwortern hat es auch seinen Namen erhalten — es ist das sogenannte Aldrich-Vreeland-Gesetz. Der Inhalt desselben ist kurz zusammengefaßt ungefähr folgender:

1. Die Krise von 1907 hat gezeigt, daß die Banken ihre Notenzirkulation nicht ausdehnen können, wie es ihnen als richtig erscheinen mag. Es muß also eine gewisse Marge geschaffen werden für den Fall dringender Gefahr. Diese Elastizität der Zirkulation soll nun auf folgende zwei Arten ermöglicht werden:

a) durch Emission von Noten auf Grund von deponierten Gemeinde- und Staatsobligationen (nicht Bundesobligationen).

b) durch Emission von Noten auf Grund von "any securities, including commercial paper". Zu diesem Zwecke schließen sich mindestens zehn Nationalbanken eines bestimmten Gebietes zusammen zu einer „National Currency Association" mit mindestens $ 5000000 Kapital. Ein Ausschuß jeder Vereinigung bestimmt, auf welcher Basis Noten emittiert werden sollen. Im Falle einer Emission auf Grund von Diskontopapier dürfte dieselbe 75% des Barwertes der Wechsel nicht überschreiten. Die Ausgabe auf Grund von Wechseln ist ferner beschränkt auf 30% des Grundkapitals plus Reserve der emittierenden Banken. Die Mitglieder der Vereinigung haften solidarisch für die unter den Bestimmungen von 1908 emittierten Noten.

2. Die Steuer der unter diesem Gesetze ausgegebenen Noten steigt von 5% im ersten Monat auf 10% nach dem sechsten Monat.

3. Das Gesetz bleibt in Kraft bis 1914.

Wenn dieses Gesetz auch nur eine temporäre Maßnahme ist, so hat es doch eine große historische Bedeutung, indem es mit dem alten System der Emission teilweise brach und dafür den europäischen Anschauungen zum Durchbruch verhalf. Sofern das zukünftige Gesetz das in diesem enthaltene Prinzip konsequent zur Durchführung zu bringen vermag, so werden die Vereinigten Staaten von der gefährlichen Verquickung von Staatsfinanzen und nationalem Geldumlauf in Zukunft gesichert sein.

[1]) S. vorige Seite.

[1]) Mr. Piatt Andrew, Special Assistent to the National Monetary Commission im „Quarterly Journal of Economics" August 1908, abgedruckt im Bericht der „National Monetary Commission", Senate Doc. 538, page 434 ff.

B) Das Fehlen eines Wechselmarktes und einer Diskontopolitik.

Die Abwesenheit eines organisierten Diskontomarktes in den Vereinigten Staaten ist eine äußerst wichtige Tatsache und stellt einen fundamentalen Unterschied dar gegenüber dem europäischen Bankwesen. Die „National Monetary-Commission", die gegenwärtig die Frage untersucht, in welcher Richtung zu reformieren sei, sieht den Grund für diesen bedenklichen Tatbestand in der Gesetzgebung, welche eben den „National Banks" untersagt, Zeitwechsel mit ihrem Akzepte zu versehen. Es fehlt daher das bankfähige Wechselpapier, welches die Banken als liquide Sicherheit gegen „demand liabilities" halten könnten. Statt dessen legen die Banken die ihnen anvertrauten Gelder in Börsenwerten und sogenanntem „call money", d. h. in Vorschüsse an der Stock Exchange an. Daraus erklärt sich die enge Verknüpfung zwischen den Großbanken und Wall Street. Die Gefahr solcher Anlagen, wie Syndikatsgeschäfte und Börsendarleihen, liegt auf der Hand, die Veräußerlichkeit in Zeiten von Krisen ist für den großen Teil der Bankaktiven in Frage gestellt, und wenn die Bank das Glück noch hat, die Papiere irgendwie abzustoßen, so hat sie ganz gewaltige Kursverluste zu riskieren, denn in Krisenzeiten wird eben ein einseitiges Angebot seitens der Bankiers erfolgen und in solchen zwangsmäßigen Veräußerungen geht der Kurs immer gegen den Bankier.

Nicht nur fehlt das Wechselmaterial selbst, das man als Bankpapier bezeichnen könnte, sondern es fehlt auch derjenige Bestandteil des Banksystems, der eine Anlage in guten Wechseln auch in Krisen zu einer sicheren Anlage macht. Es fehlt das zentrale Bankinstitut, von welchem die einzelnen Banken die Gewißheit haben, daß es zur Zeit von Krisen alle guten Wechsel diskontiert. In anderen Worten: es fehlt die Möglichkeit des Rückdiskontos.

Wir sehen also, daß unter gegenwärtigen Zuständen die Banken einfach gezwungen sind, ihre verfügbaren Gelder an der Stock Exchange zu verwenden, und dieser Umstand bringt die Notwendigkeit mit sich, gegen die sofort fälligen Verpflichtungen eine große Barreserve zu halten, weil eben auf die sofortige Realisierbarkeit eines großen Teils der Bankaktiven kein Verlaß ist. Daher die Bestimmung der 25% Reserve in den größeren Städten. In den Städten ist natürlich die Gefahr eines sofortigen Rückzuges der Depositen eine viel größere als unter ländlichen Verhältnissen, wo der Bankier eine gewisse Regelmäßigkeit der Geldbewegung ziemlich genau kennt, während in den Städten Momente mitspielen, die sich der Kenntnis des Bankiers entziehen, wie z. B. Spekulation.

Die Schwierigkeiten, die man dem Gebrauch der Tratte entgegenstellt, hat dann eine Unmenge von sogenannten „promissory notes", d. h. Eigenwechseln, ins Leben gerufen. Die Austeller diskontieren sie bei den lokalen Banken, welche sie gewöhnlich bei sich im Portefeuille behalten. Der Eigenwechsel ist ohnehin für das Diskontgeschäft nicht geschaffen, weil eben seine Qualität von der Unterschrift des Ausstellers abhängig ist und diese Unterschrift ist gewöhnlich nicht überall bekannt. Es fehlt dem Eigenwechels die Standardisierung, die wir nicht nur im Warengeschäft, sondern auch im Wechselverkehr haben. Bei der Tratte kennen wir je nach der Qualität von Aussteller und Akzeptant bestimmte Typen, von denen die Diskontobanken wissen, was sie unter ihnen zu verstehen haben, z. B. „Prime bills", „Bank bills", „Trade bills" u. a. m. Diese Einheitlichkeit ist beim Eigenwechsel nicht zu erreichen. Es fehlt daher in den Vereinigten Staaten das Wechselmaterial und damit natürlich auch der Wechselmarkt. Nicht einmal der zentrale Bankplatz New York ist ein Wechselmarkt.

Nachdem ich die Tatsache festgestellt habe, möchte ich auf einige der wichtigsten Folgen hinweisen, welche daraus resultieren.

1. Der Mangel an einem Wechsel- und Devisenmarkt bewirkt, daß der Amerikaner, der Geld braucht, nicht von der ausländischen Konkurrenz auf dem Wechselmarkte Gebrauch machen kann, er ist ausschließlich auf amerikanisches Kapital angewiesen, indem er nur seine Eigenwechsel bei einer lokalen Bank diskontieren lassen kann.

2. Der amerikanische Importeur kann sich bei der Bezahlung der Faktura seines überseeischen Lieferanten einer amerikanischen Bank nicht bedienen, die für ihn den Wechsel eventuell akzeptieren würde, wie das in Europa geschieht. Was hat der amerikanische Importeur unter diesen Umständen zu tun? Es stehen ihm drei Wege offen, nämlich:

a) Direkte Rimesse an den überseeischen Exporteur.

b) Tratte des Exporteurs auf den amerikanischen Importeur. Da keine amerikanische Bank für den amerikanischen Importeur akzeptieren will, kann der überseeische Exporteur die Tratte bei seiner Bank mangels Akzept nicht diskontieren lassen, sondern er hat ihr die Tratte lediglich zum Inkasso zu überlassen und erhält daher den Ertrag erst nach Eingang gutgeschrieben. Er wird also dabei einen Verlust machen, sofern er diese Eventualität nicht schon in der Preiskalkulation berücksichtigt hat.

c) Der amerikanische Importeur läßt sich durch eine amerikanische Bank einen Kredit bei einer Londoner Bank eröffnen und ermächtigt dann den überseeischen Lieferanten, auf diese Londoner Bank zu ziehen. Diesen prima Londoner Wechsel kann nun der überseeische Lieferant zum günstigsten Satze von seiner Bank diskontieren lassen, d. h. er erhält den Barwert sofort. Die diskontierende Bank legt den Wechsel, nebst Dokumenten der Londoner Bank zur Zahlung resp. Gutschrift vor. Die Londoner Bank händigt dann, nachdem auch sie durch die amerkanische Bank gedeckt ist, ihr die Dokumente aus zu Handen des amerikanischen Importeurs. Dieser erhält dann das Verfügungsrecht über seine Ware, sobald er der Bank, die ihm in London den Akzeptationskredit verschaffte, Deckung geleistet hat.

Fragen wir uns: Was ist das Facit von alledem? Ein Verlust für den amerikanischen Importeur. Die erste Zahlungsweise wird er kaum anwenden.

Wendet er die zweite an, wird der überseeische Exporteur für seinen Zinsverlust und die vielleicht ziemlich hohen Inkassospesen entschädigt sein wollen. Der Preis, den der Amerikaner zu bezahlen haben wird, würde eben höher sein, infolge des unbefriedigenden Zahlungsmodus, auf den er angewiesen ist. — Bei der dritten Methode hat er mindestens zwei Bankkommissionen zu bezahlen und hat obendrein noch das doppelte Kursrisiko zu tragen. Das letzte Verfahren ist aber doch der einzige Weg für den Importeur, wenn er will, daß die auf ihn abgegebene Tratte prima Bankpapier werden soll. Durch dieses Geschäft fließen den Londoner Banken aus Amerika in Form von Akzeptprovisionen ganze Ströme Geldes zu.

3. Ein weiterer Nachteil erwächst für den amerikanischen Handel aus dem Mangel eines Wechselmarktes auch für den Exporteur. Da also im Welthandel keine Wechsel auf New York vorkommen, so kann der Käufer amerikanischer Waren im Ausland dem amerikanischen Exporteur nicht in Dollars remittieren, sondern er wird vorzugsweise Sterlingwechsel kaufen, da die englische Währung immer noch die Währung des Welthandels ist. Der Käufer zahlt also in Livres Sterling und nicht in Dollars, d. h. der Exporteur hat das Kursrisiko zu tragen, und wenn er dabei nicht zu Verlust kommen will, wird er bei der Preiskalkulation darauf Rücksicht nehmen müssen. Dadurch wird, wie die amerikanischen Exporteure fortwährend jammern, ihre Konkurrenzfähigkeit auf neutralen Märkten stark beeinträchtigt.

4. Der gefährlichste Nachteil, der den Amerikanern aus dem Fehlen eines Wechselmarktes erwächst, ist vielleicht allgemein volkswirtschaftlicher, ja sogar nationaler Natur. Es ist den Banken das ideale Anlagepapier für sofort fällige Forderungen genommen und dadurch sind sie Gefahren ausgesetzt, für die wir in Europa kaum eine Parallele finden. Ferner ist es gerade der Wechselmarkt, der es im Falle einer Finanzkrise Europa ermöglichen würde, durch Diskontierung von amerikanischem Papier zu Hilfe zu kommen, wie das die Bank von Frankreich z. B. 1890 und kürzlich wieder 1906/1907 für die Bank von England tat. Endlich ist eine letzte Folge, an der das ganze Land zu leiden hat, der Mangel an einem einheitlichen und stabilen Diskontosatz. Auf die ganz bedenklichen Folgen, die das auf die wirtschaftliche Entwicklung haben muß, brauche ich wohl kaum des Nähern hinzuweisen.

C) Die Isoliertheit der einzelnen Banken und die Zersplitterung der Reserven.

Ein anderes Kriterium des amerikanischen Systems ist die auf das Äußerste getriebene Dezentralisation und das vollständige Fehlen von Filialen. Es ist der außerordentlich starke lokale Partikalismus und die lokale Jalousie, welche hierfür verantwortlich sind. Sie haben ja auch die beiden Zentralbanken, die man in der ersten Hälfte des letzten Jahrhunderts gründete, zu Fall gebracht. — Ex-Senator Nelson Aldrich, der Präsident der „National Monetary Commission" sprach diese Wahrheit selbst aus in einer Rede, die er am 29. November 1909 vor dem New Yorker „Economic Club" hielt:

> „In my judgment any system which is to be adopted in this country must recognise the rights and the independence of the 25000 separate banks in the United States."

Die Folgen der gegenwärtig herrschenden Dezentralisation können nicht besser demonstriert werden, als am Einfluß der letzteren auf die Reserven des Landes. Das Gesetz schreibt, wie gesagt, den Banken in gewissen Städten eine Reserve von 25% für die sofort fälligen Verbindlichkeiten vor. Ereignet es sich in einer Krisis, daß zufolge stärkerer Inanspruchnahme die Reserve unter diese 25% sinkt, so wird die Bank eben den Kunden ihren Kredit entziehen bis die Reserve wieder intakt ist. Das heißt, zu der Zeit, da die Bank ihren Kunden beistehen sollte durch Belehnung von guten Titeln, wird sie sich zurückziehen und die Kunden sich selbst überlassen, während ihre Kassen mit Gold gefüllt sind, das sie nicht antasten darf. Die Reserve kommt nicht nur dem Handel nicht zugute, sondern sie ist es gerade, welche die Bankleitung veranlaßt, die Tätigkeit im gefährlichsten Momente einzuschränken zum Schutze einer Reserve, von der man nichts bekommt, solange die Bank nicht liquidiert. Im Jahre 1907 schlossen die Nationalbanken dem kreditsuchenden Kunden die Türen, während ihre Kassen mit Gold gefüllt waren.

Das Bankgesetz sieht nun aber ferner vor, wie ebenfalls bemerkt wurde, daß es den 25% Reservebanken gestattet sein soll, die Hälfte hiervon in den Banken einer Zentral-Reserve-Stadt liegen zu haben und den 15% Reservebanken $^3/_5$ derselben in Banken der 25% Reservestädte anzulegen. Wir haben hier ein fortlaufendes Weiterdeponieren der Reserven, und tatsächlich konzentrieren sich diese beinahe vollständig in den Händen von etwa $^1/_2$ Dutzend großen New Yorker Banken, von denen dann diese Gelder den Weg nach Wall Street finden. Diese New-Yorker Banken waren natürlich in der letzten Krise in einer äußerst exponierten Lage, indem man von allen Seiten des Landes Sturmanläufe auf sie machte, um die Reserven herauszukriegen, was aber natürlich bei ihrem Investierungsmodus nicht möglich war. Die Banken im fernen Westen waren ohnehin schon mit Rücksicht auf ihre Entfernung vom Zentrum in keiner beneidenswerten Lage. Das Geld, das man in New-York herausholen konnte, blieb in der Nähe, und die Banken im Westen gingen sozusagen leer aus, was schon daraus zu ersehen ist, daß die meisten Staaten, die in jenem denkwürdigen Herbst Ferien erklärten, im Westen der Union gelegen sind.

Es ist gewiß leicht einzusehen, daß eine solche Dezentralisation der Mittel und ein solcher Mangel an einer einheitlichen Reservepolitik eine enorme Verschwendung bedeuten. Ein solches System muß eine Panik verschärfen und das Volk zum Verstecken und Vergraben von Barmitteln anregen, welch' beide Erscheinungen ein merkwürdiges

Kriterium der amerikanischen Krisen bilden. Dieses Verhalten des Volkes ist nur die Folge davon, daß in einer Krisis in der Union eben jedermann, Bankier und Privatier, nur an seine eigene Rettung denkt und niemand da ist, der sich berufen fühlt, die Sache von einem höheren Standpunkte aus anzusehen. Das Vergraben und Verstecken von Bargeld während einer Krise ist ungemein verhängnisvoll und zeugt von einem höchst defekten Banksystem. In England ist so etwas in den dunkelsten Tagen von 1847, 1857 und 1866 nie vorgekommen.

(Fortsetzung folgt.)

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Das Briefjournal.

In größeren Geschäftsbetrieben will man vielfach von einer Journalführung der eingehenden Post nicht abgehen.

In Nachstehendem werde ich versuchen, einige erprobte Systeme in Vorschlag zu bringen.

Die ältere Art der Journalführung ist die in Büchern mit folgender Einteilung:

Lfd. Nr.	Name des Absenders	Wohnort	des Briefes	Datum des Eingangs	der Beantwortung

Linke Seite des Journals.

Kurzer Inhalt des Briefes	Weitergegeben an	Bemerkungen

Rechte Seite des Journals.

Die laufenden Nummern werden mit einem Nummernstempel hergestellt und die Eintragungen erfolgen analog dem Eingangsstempel, der wie folgt aussieht:

17. April 1910	
J.-Nr.	Beantwortet ....

Die einzelnen freien Felder in dem Eingangsstempel erhalten handschriftliche Nummern oder Namensbezeichnungen der Abteilungen, von welchen die Bearbeitung erfolgt.

Zur Kontrolle der Eingänge verwendet man in den meisten Fällen ein Register am Schluß des Journals.

In größeren Betrieben, wo sich die Eingänge durch ein Journal nicht bewältigen lassen, benutzt man deren drei, die korrespondierend laufen, mit dem Unterschied, daß man eine getrennte Nummernfolge wählt:

z. B. Journal Nr. 1 erhält Nr. 1—9999
Journal Nr. 2 erhält Nr. 10000—19999
Journal Nr. 3 erhält Nr. 20000—

Würde man nun in jedem Journal ein Register führen, wäre das Suchen unter Umständen doch erschwert. Aus diesem Grunde habe ich eine Kartothek geschaffen, in welche regelmäßig die Eintragungen gemacht werden. Die Ordnung erfolgt alphabetisch, und es werden auf der Vorderseite der nachstehend abgebildeten Karte die Eingänge aus dem Journal gebucht und auf der Rückseite die Ausgänge nach den Kopien.

Anlage 1.

EINGANG.

Firma: .....
Ort: .....
Branche: .....
Vertreter: .....

Abt.
No.:
Band:
Bem.:

Vorderseite.

AUSGANG.

Rückseite.

Auf diese Weise ist ein einfaches Verfahren geschaffen, nach dem man in denkbar bester Übersicht eine wesentliche Kontrolle einzuführen imstande ist.

Um nun die Journalführung in Büchern zu vermeiden, bedient man sich auch der sogen. Korrespondenzzettel in Folio-Format, die eine ähnliche Einteilung wie das Journal haben. Die Eintragungen erfolgen hier mit der Schreibmaschine. Es ist auf diese Weise möglich, daß sämtlichen Abteilungen Durchschläge zugestellt werden können, welche von diesen behufs Kontrolle der Eingänge zu weiteren Notizen benutzt werden können.

Auch dann ist eine Journalführung überflüssig, wenn man nachstehende Karten-Einteilung wählt:

Anlage 2.

Firma: .....

Ort: .....

Akte Nr.

Journ.-No.	Datum Brief	Eing.	Beantw.	Kurzer Inhalt des Briefes	Bemerkungen

Vorderseite.

Rückseite.

Um für alle Fälle reichlich Platz zu haben, werden für diesen Zweck Doppelkarten gewählt und die beiden Innenseiten erhalten dieselbe Liniatur, wie die Vorderseite, nur der Kopf in derselben fällt fort.

Aus der vorliegenden Einteilung ergibt sich deren Verwendungszweck wohl zur Genüge, so daß ein Kommentar nicht notwendig erscheint.

Redtmann

Rundschau.

Ausstellungen.

Gegen die Überzahl von Bureau-Ausstellungen. Der Vorstand der „Ständigen Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie" hat in seiner jüngst stattgehabten Plenarsitzung folgende Resolution einstimmig angenommen: „Die Überzahl von Bureau-Ausstellungen, die nicht selten von unlegitimierten Stellen inszeniert werden, entspricht weder einem wirtschaftlichen Bedürfnis der Branche noch der interessierten Verbraucherkreise. Die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie" begrüßt und unterstützt die gegen dieses ungesunde Überhandnehmen gerichteten Bestrebungen der organisierten Fachindustrie".

Eine französische Ausstellung von Landwirtschaftsmaschinen. In Bourges wurde die internationale Ausstellung von Kraftfahrzeugen für die Landwirtschaft eröffnet. Sie soll den Landwirten den Nutzen veranschaulichen, den sie von der Verwendung der Motoren zum Pflügen, Mähen, Ernten und zum Lastenziehen über verschiedenartiges Gelände erwarten können.

Bahnen.

Die direkte Bahnverbindung Montevideo—Rio de Janeiro, an der seit vier Jahren gearbeitet wurde, ist eröffnet worden. — Die Reise zwischen den beiden Städten wird vier Tage beanspruchen.

Bank- und Börsenwesen.

Internationale Effektenstatistik. Seit 1895 wird vom Internationalen Statistischen Institut eine Art Welt-Emissionsstatistik geführt, über deren Resultate Finanzpräsident Zimmermann-Braunschweig im „Bank-Archiv" berichtet. Danach wurden emittiert:

im Jahrfünft	Emissionen i. Milliarden M	im Jahrfünft	Emissionen i. Milliarden M
1871/75	45,0	1891/95	40,4
1876/80	31,1	1896/1900	60,0
1881/85	24,1	1901/05	33,7
1886/90	40,4	1906/10	110,0

Die starke Progression, welche in den letzten Jahrzehnten zu beobachten ist, entspricht der in der Zwischenzeit erfolgten enormen wirtschaftlichen Entfaltung, während die starken Emissionen im Jahrfünft 1871 bis 1875 mit den Nachwirkungen eines Krieges und dem Kapitalbedarf der beteiligten Staaten zusammenhängt. Aus der Detaillierung der einzelnen Länder ergibt sich, daß der Anteil Amerikas am Kapitalbedarf ungewöhnlich rasch stieg. Er betrug nämlich von den gesamten Emissionen (in Prozenten):

1894	1896	1898	1902	1904	1905	1906	1908
5.42	8.98	6.99	17.72	25.40	83.32	29.47	42.45

Der Gesamtbetrag der zirkulierenden Werte (unter Berücksichtigung der Doppelzählung usw.) ist für Anfang 1907 auf Frs. 475 bis 514 Milliarden angegeben, für Anfang 1909 mit Frs. 510 bis 550 Milliarden, für 1911 auf Frs. 570 bis 600 Milliarden.

Eröffnung einer Handelsbörse in Jassy. Am 25. August 1912 ist in Jassy die neu errichtete Handelsbörse eröffnet worden.

Als Operationsgegenstand der Jassyer Börse sind zunächst in Aussicht genommen: Landwirtschaftliche Produkte, und zwar Getreide und Vieh. Später hofft man den Bereich auch auf Effekten erweitern zu können. Durch die Börse wird die Emanzipation des dortigen Platzes von Bukarest, Galatz und Braila angestrebt, die ihm wegen seiner natürlichen Lage und seiner Bedeutung als Zentrum für Handel und Verkehr in der Moldau auch zukommt.

Die Lebensfähigkeit der Börse ist indes noch nicht erwiesen. Neben der Frage, ob der Jassyer Handel, namentlich der Getreidehandel, sich aus seinen altgewohnten Bahnen zu der neuen Börse bequemen wird, bleibt zunächst die zeitlich wichtigere, ob die Organisation der Börse praktisch überhaupt funktionsfähig ist, abzuwarten. Nachrichten.

Bücherrevisorentag.

Der VIII. Verbandstag des Verbandes Deutscher Bücher-Revisoren wurde unter starker Beteiligung aus allen Teilen des Reiches am 14. August, abends 8½ Uhr, im Festsaal des alten Rathauses zu Hannover durch den Verbandsvorsitzenden, beeidigten Bücherrevisor Arthur Rettig-Berlin, eröffnet. Vorträge wurden gehalten 1. von dem beeidigten Bücherrevisor Manfred Berliner-Hannover über

„Vergütung für den Wert des Geschäftes bei dessen Übergang in andere Hände."

Der Redner führte etwa folgendes aus:

„Wenn jemand ein bestehendes, gutgehendes Geschäft kauft, so will er es sich ersparen, mit Aufwand an eigener Kraft und manchmal erheblichen Unkosten ein neues Geschäft selbst zu gründen; er will sich den Kraft- und Kapitalaufwand des Vorbesitzers zu nutze machen; will die alte eingeführte Firma und ihre Handelsmarken weiterführen, geschützte Gebrauchsmuster, Patente, Fabrikationsgeheimnisse oder dergl. weiter verwenden; will die Kundschaft übernehmen, die erfahrungsgemäß an einem Geschäfte hängt, in dem sie lange Zeit hindurch vom Vorbesitzer gut bedient ist. Dafür muß der Käufer des Geschäfts dem letzteren eine besondere Vergütung gewähren neben dem Preise für die übernommenen Warenbestände und sonstigen materiellen Werte. Eine solche Vergütung kommt auch in Frage, wenn ein Teilhaber einer Handelsgesellschaft durch den Tod oder aus sonstigen zwingenden Gründen ausgeschieden ist, und nunmehr die Vorteile des einträglichen Geschäfts auf die verbleibenden Gesellschafter allein übergehen; sie müssen dann dem Ausgeschiedenen oder Rechtsnachfolgern seinen Anteil an der guten Rente des Geschäfts vergüten.

Die Berechnung des Preises für den Geschäftswert läßt sich nicht unter eine allgemein gültige Formel bringen. Als Grundlage dient derjenige Gewinn, der sich im Durchschnitt mehrerer Jahre ergeben hat und mit dem man voraussichtlich für die nächsten Jahre rechnen kann. Davon sind zunächst die Zinsen für das im Geschäft arbeitende Kapital abzuziehen; sodann muß der Käufer den Wert seiner eigenen demnächstigen Arbeit veranschlagen, und erst wenn dann ein Überschuß verbleibt, wird das Geschäft für ihn überhaupt einen Wert haben und wird er eine Vergütung dafür gewähren. Er wird jenen Überschuß dem Verkäufer für soviel Jahre bewilligen, als er glaubt nötig zu haben, ein gleichgut rentierendes Geschäft selbst aufbauen zu können. Zahlt er den so berechneten Preis nicht in einer Summe, sondern in jährlichen Raten, so erkennt man deutlich, daß der Verkäufer noch einige Zeit lang die Vorteile des abgetretenen Geschäftes genießt.

Für die Abfindung eines ausgeschiedenen Gesellschafters kommt in Betracht, wieviel seine Arbeitskraft für das Geschäft wert gewesen ist, und für welche Zeit er vertragsmäßig noch das Recht hatte, der Gesellschaft anzugehören.

Bei Übernahme eines Geschäfts durch eine Aktiengesellschaft wurde früher, namentlich in den sogenannten Gründerjahren, der Geschäftswert von der Gesellschaft selbst bezahlt und mußte dann von dieser allmählich unter Beeinträchtigung der Dividenden abgeschrieben werden. Heutzutage pflegt die Gesellschaft selbst nur die übernommenen materiellen Werte zu bezahlen, und zwar durch Übergabe von Aktien

zu Pari, und überläßt es dem Vorbesitzer, diese Aktien zu einem höheren Kurse abzusetzen und sich solcherweise für den der Gesellschaft überlassenen Geschäftswert bezahlt zu machen. Nunmehr bezahlen die Käufer der Aktien den Geschäftswert, nicht die Gesellschaft, deren finanzielle Lage jetzt erheblich gesünder ist, als bei dem alten Verfahren.

Im Handelsgesetzbuch wird der Geschäftswert nicht erwähnt, wohl aber haben sich mehrfach höchste Gerichte mit ihm befaßt. Es ist dabei anerkannt worden, daß der entgeltlich erworbene Geschäftswert als Bilanz-Aktivum behandelt werden darf. Der Redner empfiehlt die Aufnahme in einem besonderen Posten, während vielfach der Geschäftswert als Annex der materiellen Aktiva, namentlich der Anlagewerte, betrachtet und in einer Summe mit diesen aufgenommen wird. Abschreibungen auf das Geschäftserwerb-Konto haben stattzufinden, weil die Wirksamkeit der vom Vorbesitzer für das Geschäft geleisteten Arbeit erfahrungsgemäß allmählich schwindet. Die Spruchpraxis der Steuerbehörden bezüglich der dadurch herbeigeführten Minderung des Gewinnes ist aber noch schwankend.

Den nicht entgeltlich erworbenen Geschäftswert, also den durch eigene Tätigkeit geschaffenen in die Bilanz aufzunehmen, widerspricht im allgemeinen den guten kaufmännischen Grundsätzen; doch hält Redner es für angebracht, ja empfehlenswert, ihn unter gleichzeitiger Einsetzung eines Gegenpostens aufzunehmen, um eine spätere Auseinandersetzung unter Gesellschaftern oder Erben zu erleichtern. Keinesfalls darf aber das Betriebsergebnis dadurch beeinflußt werden.

Schließlich wies Redner noch darauf hin, daß jeder Käufer einer Aktie, die er über Pari bezahlt, in dem Aufgeld einen Anteil am Geschäftswert der Gesellschaft bezahle. Die wenigsten sind sich dieser Tatsache klar bewußt; auch wird dieser Geschäftswert meistens zu hoch bezahlt, weil der Käufer vielfach als Spekulant damit rechnet, daß sich jemand finden werde, der ihm die Aktie zu einem noch höheren Kurse wieder abnimmt. Jedes steigende Prozent Dividende müsse niedriger kapitalisiert werden, als das vorangegangene Prozent. Im öffentlichen Interesse sei es geboten, auf diese Verhältnisse ganz besonders hinzuweisen, um der schädlichen Aktien-Spekulation entgegenzutreten.

2. vom beeidigten Bücher-Revisor August Riebel-Dresden über

„Der Gründungs-Hergang bei qualifizierten Gründungen von Aktiengesellschaften, die gesetzlichen Bestimmungen über die Prüfung dieses Gründungs-Herganges und deren Umgehung durch vorgeschobene Bargründungen.“

Er leitet den Vortrag ein mit einem Rückblick auf die historische Entwicklung der Gesetzes-Bestimmungen, welche die Gründung von Aktiengesellschaften und die Vorschriften über die Gründungs-Hergangs-Revision betreffen.

Sodann erörtert der Redner eingehend die für qualifizierte Gründungen von Aktiengesellschaften und die Revision des Gründungs-Herganges maßgebenden Vorschriften des neuen Handelsgesetzbuches sowie die für Umwandlung erforderlichen Vorarbeiten und deren praktische Gestaltung. Dabei gab derselbe der Überzeugung Ausdruck, daß es sich empfiehlt, nur solche Gründungsprojekte zur Durchführung zu bringen, die nach gewissenhafter, durch unbeteiligte Sachverständige vorzunehmende Begutachtung auch als Aktiengesellschaft lebensfähig sind und auch in ungünstigen Zeiten eine angemessene Dividende erhoffen lassen.

Redner weist hierbei auf die eminente volkswirtschaftliche Bedeutung der Aktiengesellschaftsform hin und führt aus, daß am 31. Dezember 1910 in Deutschland 5295 Aktiengesellschaften mit nicht weniger als 15 466 Millionen Mark investiertem Aktienkapital bestanden hätten, von denen rund 168 Millionen Mark für das Geschäftsjahr 1910/11 ohne Dividende geblieben seien und weiter ca. 176 Millionen Mark eine Dividende erbracht hätten, welche hinter den berechtigten Anforderungen der Aktionäre zurückstanden. Es hätten also ca. 340 Millionen Mark Aktienkapital den Aktionären Enttäuschung gebracht, ein vollgültiger Beweis dafür, daß bei der Gründung von Aktiengesellschaften die gewissenhaftesten Erwägungen im Interesse unserer Volkswirtschaft unerläßlich seien.

Redner kommt dann ausführlich auf die seit 1900 gültigen Vorschriften des Aktiengesetzes, den Gründungs-Hergang und die gesetzliche Gründungs-Hergangs-Revision zu sprechen.

Speziell den Gründungs-Hergangs-Revisionen widmete Redner eingehende Betrachtungen, in denen er zu dem Schlusse kommt, daß in diesen die Feststellung des Gesellschaftsstatutes nach seinen materiellen und formellen Erfordernissen, die ordnungsmäßige Bestellung der Gesellschaftsorgane, das Vorhandensein einer eventuell erforderlichen Staatsgenehmigung wie diejenigen Angaben der Gründer, welche in Ansehung der Zeichnung und Einzahlung des Grundkapitals sowie in Ansehung der bezüglich der Sacheinlagen vorgenommenen Feststellungen gemacht worden sind, unabhängig von der Gründererklärung und diese selbst eingehend zu prüfen sei. Die in § 193 HGB. besonders angeführten Prüfungsaufgaben, seien jedoch für die Gründungs-Hergangs-Revision durch die besonderen, vom amtlichen Organ bestellten Revisoren aus dem Grunde von besonderer Wichtigkeit, weil in dieser Richtung die Gründungs-Hergangs-Revisoren die einzige Instanz bilden, welche, angemessene Sachkenntnis und Erfahrung vorausgesetzt, etwaige unrichtige Angaben der Gründer aufzudecken vermöge und dadurch schwindelhafte Gründungen verhindern bezw. eine Übervorteilung der Aktiengesellschaft durch ihre Gründer öffentlich festnageln könne.

Die übrigen Prüfungsarbeiten seien für die Revision durch die bestellten Gründungs-Hergangs-Revisoren deshalb als weniger bedeutsam anzusehen, weil der Registerrichter sich über die Ordnungsmäßigkeit dieser Momente aus den sonstigen, der Anmeldung beizufügenden Urkunden ein eigenes Urteil bilden und durch Verweigerung der Eintragung der Aktiengesellschaft in das Handelsregister deren Entstehung verhindern könne.

Redner brachte dann noch durch ein treffendes Beispiel zur Kenntnis, in welcher Weise Unternehmungen, welche einer kritischen Prüfung des Gründungs-Herganges nicht standzuhalten vermögen, in der Praxis durch Bargründung mit nachfolgender Übernahme zum Betrieb einer Aktiengesellschaft ungeeigneter Unternehmungen dennoch als Aktiengesellschaft zur Existenz gelangen können. Er warnt davor, solche Gründungen vorzunehmen, da derartige Aktiengesellschaften gewöhnlich nur ein kurzes Dasein fristen und den Aktionären entweder durch Eintritt des Konkurses den vollen Verlust des Aktienkapitales oder durch Zusammenlegung der Aktien erhebliche Schäden verursachen.

Redner kommt zu dem Schluß, daß derartige, nur in der Absicht der Umgehung der Gründungs-Hergangs-Revision vorgenommene Bargründungen mit nachfolgender Übernahme als Scheingeschäfte anzusehen und deshalb gesetzlich unzulässig seien.

Am 15. August vormittags fand eine interne Sitzung des Verbandes statt, in welcher über die beiden Vorträge eine Aussprache stattfand und in welcher folgende Resolutionen angenommen wurden:

Beschlüsse des VIII. Verbandstages.

A. Zum Vortrage des Bücherrevisors August Riebel-Dresden.

Das Interesse unserer Volkswirtschaft erfordert, daß bei Gründungen von Aktiengesellschaften die

vollständige und richtige Aufbringung des Grundkapitals in jeder Weise gewährleistet wird und daß die Errichtung nur solcher Aktiengesellschaften erfolgt, welche dieser Forderung entsprechen und nach Würdigung aller einschlägigen Verhältnisse eine angemessene Verzinsung des Aktienkapitals erwarten lassen.

Bei Errichtung von Aktiengesellschaften, welche die Übernahme bereits bestehender oder von anderer Seite noch zu errichtender Unternehmungen von anderen Personen bezwecken, ist nur dann die Möglichkeit gegeben, einer beabsichtigten Übervorteilung der Aktiengesellschaft durch ihre Gründer oder denselben nahestehende Personen vorzubeugen, wenn die Errichtung der Aktiengesellschaft in qualifizierter Gründung erfolgt, deren Hergang einer den gesetzlichen Bestimmungen entsprechenden Nachprüfung durch unbeteiligte sachkundige Revisoren zu unterziehen ist.

Bargründungen mit nachfolgender Übernahme von Sacheinlagen, bei denen die Gründer sowie die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder das Bewußtsein davon gehabt haben, oder bei Anwendung der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns haben mußten, daß die Bargründung mit nachfolgender Übernahme nur zu dem Zwecke der Umgehung der bei qualifizierten Gründungen vorgeschriebenen Gründungs-Hergangs-Revision vorgenommen, und die Gesellschaft durch die Übernahme beteiligt ist, werden in Übereinstimmung mit einem vom Königl. Kammergericht unter dem 6. Oktober 1902 ergangenen Urteil, wegen der Verschleierung der Gründung als unzulässig erachtet.

B. Zum Vortrage des Bücherrevisors Manfred Berliner-Hannover.

I.

Wenn für ein erworbenes Geschäft ein besonderer Geschäftswert vergütet ist, so soll er nicht dem Werte anderer Vermögensstücke zugeschlagen werden, sondern als besonderer Posten in der Bilanz erscheinen.

II.

Der für den Geschäftswert bezahlte Preis bildet in den meisten Fällen die Vergütung an einen Vorbesitzer dafür, daß er die Grundlagen zu einem künftigen guten Erträgnis des Geschäfts für eine Reihe von Jahren geschaffen hat. Die Wirksamkeit der Arbeit des Vorbesitzers erlischt erfahrungsgemäß im Laufe der Zeit, deshalb rechtfertigt sich eine allmähliche Abschreibung des so entstandenen Geschäftswerts zu Lasten des Gewinn- und Verlust-Kontos. Aber auch, soweit der Geschäftswert auf anderen Umständen beruht, besteht eine verhältnismäßig hohe Gefahr allmählicher Entwertung, die ebenfalls eine Abschreibung nötig macht.

III.

Die Einstellung eines nicht käuflich erworbenen Geschäftswertes in die Jahres-Bilanz ist in solchen Fällen gerechtfertigt, kann sogar empfohlen werden, wenn dadurch lediglich bezweckt wird, eine spätere Auseinandersetzung unter Gesellschaftern oder Erben zu erleichtern. Um durch solche Bilanzierung eine Wirkung auf das Gewinn- und Verlust-Konto oder das Kapital-Konto auszuschließen, ist ein dem Aktiv-Posten gleichkommender Betrag als Gegenposten unter den Passiven aufzunehmen, und jede Erhöhung oder Ermäßigung des einen Postens muß von einer gleichen Buchung beim Gegenposten begleitet werden. — Die Einstellung eines nicht käuflich erworbenen Geschäftswertes in eine Auseinandersetzungs- oder Liquidations-Bilanz ist in verwertbarer Höhe auch ohne Gegenposten unbedenklich.

Vom Exportmarkte.
1. November 1912.

Der Krieg ist ausgebrochen. Die deutsche Exportindustrie hat seit den letzten Jahren dem Balkanmarkte ein vermehrtes Interesse geschenkt, und die leichte Verbindung mit diesem Markte sowohl wie die guten Beziehungen, welche diese Länder mit Deutschland verbunden haben, haben die Balkanhalbinsel zu guten Kunden gemacht. Der Ausbruch der Feindseligkeiten zwischen sämtlichen südlichen Staaten der Halbinsel kann deswegen Deutschland nicht unberührt lassen, und es ist verständlich, daß der letzte Monat schwere Besorgnisse für die Industrie und den Export gebracht hat. Dennoch scheint es, als seien diese Besorgnisse übertrieben, und es ist zu hoffen, daß bald eine ruhigere Auffassung der Sachlage Platz greifen wird. Wie immer der Ausgang des Balkanabenteuers sein mag, der Krieg dürfte nicht in der Lage sein, den Markt ernstlich zu gefährden. Natürlich wird es immer eine Anzahl Firmen geben, deren Interessen am Balkan besonders groß sind, und welche deswegen mehr leiden werden als andere, aber die Gesamtheit des deutschen Exportes dürfte die vorübergehende Disorganisation eines verhältnismäßig kleinen Teiles desselben kaum sehr zu fühlen bekommen. Glücklicherweise fällt dieselbe in eine für den Exporthandel der Welt günstige Zeit. Alle Märkte außerhalb Europas befinden sich in einer selten guten Position, und die Bestellungen sind größer denn je. Es gibt daher reichliche Gelegenheit, das Nachlassen etwaiger Bestellungen aus dem Balkangebiete wieder durch vermehrte Lieferung nach anderen Märkten auszugleichen, so daß der Jahresabschluß kaum wesentlich geringer werden wird, als wie zu erwarten war.

Wichtiger als die Deckung dieses etwaigen Ausfalles ist jedoch für die nicht an dem Kampfe teilnehmenden Nationen die Offenhaltung der Handelswege und die Sicherung des Schiffahrtverkehres nach solchen Märkten, wie Südrußland und Rumänien. Der türkisch-italienische Krieg hat eine kleine Probe davon gegeben, was die Schließung der Passage durch die Dardanellen für den modernen Handel bedeutet, und es hat sich bei dieser Gelegenheit herausgestellt, daß der hauptsächlichste Leidtragende in einem solchen Falle der englische Getreidehandel sein würde. Die direkte Folge dieser einen Erfahrung ist daher auch gewesen, daß die Kriegserklärung eine bedenkliche Bewegung der Getreidepreise in den Londoner Getreidebörsen mit sich gebracht hat. Andererseits hat sich aber auch gezeigt, daß abgesehen von gelegentlichen Störungen eine ernstliche Gefahr für die Schiffahrt anderer Nationen nicht zu erwarten ist. London hat für alle diese Dinge einen ausgezeichneten Barometer in der Gestalt von Lloyds, und Lloyds, das heißt diejenigen Versicherungsmakler, welche sich daselbst mit Kriegsrisikos beschäftigen, haben bisher keine allzu ernste Auffassung der Lage gezeigt. Die Prämien sind nicht abnorm gestiegen. Allerdings dürfte sich sofort eine sehr bedeutende Steigerung zeigen, wenn irgend eine der kriegführenden Nationen beginnen sollte, die Ruhe der Handelsstraßen durch den Bosporus zu stören. Dieses könnte aber nur die Türkei oder Griechenland sein, und besonders die erstere hat bisher immer eine große Mäßigung gezeigt, wenn immer es galt, sich den guten Willen der großen europäischen Nationen zu erhalten. Da sie auch während der gegenwärtigen Verwicklung sehr auf diesen guten Willen angewiesen ist, so wird sie sich schwerlich hüten, die heute günstige Stimmung in das Gegenteil zu verwandeln, während die anderen kriegführenden Länder allen Grund haben, vorsichtig zu sein, und die Schale des Zornes, welche sich über ihre Friedensstörung gefüllt hat, zur Entleerung zu bringen. Nichtsdestoweniger kann aber natürlich um die Südküste der Balkaninsel kein Krieg geführt werden, ohne daß dieser sich ungünstig für die Schiffahrt bemerkbar machen muß, und es ist deswegen anzunehmen, daß der Krieg wiederum eine stärkere Benutzung des Landes bringen muß. Während so unerwartet schnell am osteuropäischen Himmel drohende Wolken aufgezogen sind, hat sich der übrige Exportmarkt der Welt sehr befriedigend weiter entwickelt, und die Aussichten für den Herbst und

Winter sind ausnehmend gut. Die nächsten Wochen müssen nunmehr die definitive Entscheidung der Frage bringen, ob die Demokraten ihren Präsidenten in den Vereinigten Staaten haben werden, oder ob es den Republikanern gelingen wird, den ihrigen, sei es in der Gestalt Tafts oder Roosevelts, wieder in das Weiße Haus zurückkehren zu sehen. Damit wird gleichzeitig auch die Frage entschieden werden, ob die Vereinigten Staaten eine gemäßigte Zollpolitik weiter verfolgen werden, oder ob die heutige Hochschutzzollpolitik, entgegen dem Wunsche des größten Teiles der amerikanischen Bevölkerung, beibehalten werden soll. Übrigens hat sich schon während der letzten Wochen herausgestellt, daß Amerika trotz des offenbaren Wunsches einer großen Zahl der führenden Parteimänner seine wirtschaftliche Depression nicht aufrecht erhalten kann. Der Erfolg läßt sich an allen Ecken sehen, und selbst die abgehärtesten Zeitungsschreiber können nichts mehr an der Tatsache ändern, daß die Fabriken überall gut beschäftigt sind, und daß der Markt eher die Anzeichen eines „Boomes" als einer Tiefkonjunktur zeigt. Der Export hat sich gut entwickelt und die Bestellungen im eigenen Markte sind gut und im Steigen begriffen. Wenn daher erst einmal die Präsidentenwahl erledigt ist und keine äußerlichen Einflüsse die augenblicklich sehr günstige Tendenz stören, so wird Amerika sehr wahrscheinlich am Ende dieses Jahres den Beginn einer großen wirtschaftlichen Prosperität sehen, die die sich unter normalen Umständen jedenfalls schon früher hätte einstellen müssen. Gleichzeitig zeigen sich leider aber Anzeichen, daß die schon lange beabsichtigte Änderung des Währungssystems wahrscheinlich wieder auf einige Zeit verschoben werden wird, da anscheinend die Eifersucht der Banken untereinander die Schaffung einer Zentralbank im europäischen Sinne sehr erschwert, und keiner der führenden Politiker bei der heutigen politischen Lage diese Frage energisch in die Hand nehmen will. Es ist zu hoffen, daß, wenn erst einmal die Präsidentenwahl vorüber ist, sich auch hier wieder Mittel und Wege finden werden, diese für die Zukunft des amerikanischen Marktes sehr wichtige Angelegenheit von neuem aufzunehmen.

Es sei bei dieser Gelegenheit auf den steigenden Einfluß, den Neuyork nicht allein auf das Leben der Vereinigten Staaten, sondern den ganzen amerikanischen Kontinent, vor allen Dingen aber den nördlichen Teil gewinnt, hingewiesen. Neuyork ist von allen großen amerikanischen Städten die europäischste. Ja es gibt echte eingefleischte Amerikaner, welche Neuyork überhaupt nicht ganz zu Amerika rechnen. Während der letzten Jahre hat sich Neuyork zu der geistigen und wohl auch wirtschaftlichen Zentrale Amerikas gemacht. In ihm fließen die ganzen Adern zusammen und Neuyork vermittelt den Verkehr des nordamerikanischen Erdteiles mit Europa. Der Einfluß Neuyorks geht aber noch weiter als dies, denn ganz langsam ist Neuyork auch zu der Zentrale des amerikanischen Geschmackes geworden. Neuyork ist heute das Paris Nordamerikas und die Neuyorker Mode beherrscht nicht nur die Mode der Vereinigten Staaten, sondern auch Kanadas. Dieser Wechsel, oder soll man von einer Verschiebung sprechen, ist von großer Wichtigkeit für den nordamerikanischen Exporthandel. Vor allen Dingen scheint er zu einer noch weiteren Verschmelzung der kanadisch-amerikanischen Handelsinteressen zu führen. Während früher so gut wie kein kanadischer Einkäufer nach Neuyork kam, unterhalten heute einige große kanadische Modewarengeschäfte bereits besondere Einkaufsbureaus in Neuyork, von wo sie ihre sämtlichen Geschäfte erledigen, während die europäischen Einkäufer immer weniger zu tun erhalten. Nachdem einmal der erste Schritt getan ist, werden jedenfalls sehr bald noch andere folgen, und man wird gut tun, diese Entwicklung Neuyorks im Auge zu behalten.

Bei den Ansprüchen, welche die großen landwirtschaftlichen Länder der Welt in dieser Zeit des Jahres an den Geldmarkt stellen, und der etwas schwierigen Lage, welche der Balkankrieg geschaffen hat, würde es nicht wunderlich sein, wenn eine Erschwerung der Exportkredite eingetreten sein würde. Wie es aber scheint, ist es der Finanz gelungen, die Schwierigkeiten der Situation zu überwinden, und es hat kein direkter Mangel an Kasse geherrscht. Abgesehen von der natürlichen Tendenz, Geld so fest wie möglich zu halten, dürfte der Krieg keinen allzu fühlbaren Druck auf den Geldmarkt auszuüben, denn der Kredit der kriegführenden Länder ist gering, und die Banken werden kaum geneigt sein, ein Unternehmen zu finanzieren, welches so offenkundig die Mißbilligung aller Großmächte gefunden hat. Allerdings werden einige Banken, vor allen unter diesen die französischen, sehr wahrscheinlich gezwungen sein, ihren früheren Kunden beizuspringen; doch dürften durch diese Hilfe, die wohl kaum sehr bedeutend werden wird, dem Markte nur geringe Summen entzogen werden; zumal in wenigen Monaten die Gelder, welche an Südamerika, Australien, Indien und Kanada zur Finanzierung der Ernte gezahlt worden sind, in allerkürzester Zeit zurückfließen müssen.

Ludwig W. Schmidt.

Hochschulnachrichten.

Vorlesungen über Kolonialwesen an der Akademie in Frankfurt a. M. Die Akademie für Sozial- und Handelswissenschaften zu Frankfurt a. M. veranstaltet auch im kommenden Wintersemester eine Reihe von Vorlesungen und Übungen zum Studium des Kolonialwesens und der Kolonialpolitik. Außer verschiedenen allgemeinen Vorlesungen aus dem Gebiete der Volkswirtschaftslehre, Rechtswissenschaft, Geschichte, Geographie und der Naturwissenschaften und zahlreichen sprachlichen Übungen (Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch, Rumänisch, Holländisch, Russisch, Türkisch, Arabisch) dienen diesem Zwecke besonders die Vorlesungen von Prof. Deckert über Deutschlands Kolonien, die von Prof. Arndt veranstaltete Besprechung wichtigerer Fragen der äußeren Wirtschafts- und Machtpolitik, insbesondere der Kolonialpolitik, die Vorträge von Prof. Franz über den modernen Imperialismus und die neuzeitlichen Weltreiche, sowie über die pazifische Welt; ferner die Vorlesungen von Prof. Kraus über Süd- und Ostasien und die Geographie des Seeverkehrs; von Hofrat Hagen über die materielle Kultur der Naturvölker; von Privatdozent Dr. Bruck über koloniale Produktion und Weltwirtschaft; von Prof. Becker über Angewandte Chemie und Bakteriologie in Industrie, Handel und Gewerbe, chemisch-technische Warenkunde, ausgewählte Kapitel der kolonialen Technik, endlich die von Dr. Linke abgehaltenen Geophysikalischen Übungen.

Handelshochschule München. Der soeben erschienene Bericht über das Studienjahr 1911/12 betont, daß nach den bisherigen Erfahrungen München als Sitz einer jungen starken Industrie und vor allem als Bildungszentrum den Studierenden über ihre Fachstudien hinaus Gelegenheit zu einer über das unmittelbar Nützliche hinausgehende Hochschulbildung gibt. Die ausgezeichneten Beziehungen zur Universität und Technischen Hochschule, deren Besuch den Studierenden offensteht, sorgen, daß die Handelshochschule nicht zu einer bloßen Fachschule herabsinkt. Die Zahl der Studierenden ist von 131 im Sommersemester 1911 auf 163 im Sommersemester 1912 gestiegen. Die Gesamtfrequenz inklusive Hörer und Hospitanten betrug im Wintersemester 511, im Sommersemester 358. Im Gegensatz zu anderen Hochschulen ist die Zahl der Ausländer sehr gering, unter 169 Studierenden im Wintersemester nur 19, im Sommersemester unter 163 Studierenden 21 Angehörige fremder Staaten. Durchschnittlich 40% der Studierenden haben das Reifezeugnis einer höheren

Schule. Daß die Handelshochschule der Universität und Technischen Hochschule Gegendienste leistet, bezeugt eine Tabelle über den Besuch der Hochschule durch Universitätsstudenten und Studierende der Technischen Hochschule, von denen im Wintersemester 1911/12 88, im Sommersemester 1912 69 hospitierten.

Von inneren Umgestaltungen erfahren wir von einer Zusammenfassung der Handbibliotheken in eine Zentralbibliothek. Neu angegliedert wurde ein Wirtschaftsarchiv, das bereits jetzt Berichte von 2000 Aktiengesellschaften aufweist.

Aus den umfangreichen Schlußbetrachtungen wird als Problem der Handelshochschule die ungleiche Vorbildung der Studierenden im Gegensatz der von anderen akademischen Anstalten hervorgehoben. Der Abiturient ohne kaufmännische Praxis verliert zu viel Zeit mit dem Erwerb der einfachsten technischen Fertigkeiten, die ihm eigentlich nur die Praxis beibringen kann. Der junge Kaufmann strebt zu sehr eine einseitige Erweiterung seiner Fachkenntnisse an. Der Ausgleich geschieht erst nach einer gewissen Spanne Zeit unter Zurückdrängung des eigentlichen Hochschulstudiums, das die Fähigkeit wecken soll, jederzeit noch unbekannte Tatsachen zu verstehen und zu verarbeiten.

Die Zahl der Vorlesungen an der Handelshochschule ist von 23 auf 54 in den entsprechenden Wintersemestern, die Zahl der Vorlesungen vom S. S. 1911 auf das S. S. 1912 von 45 auf 54 gestiegen, damit kann man den Schlußsatz des Berichtes verstehen, der dringend wünscht, daß äußere Momente wie räumliche Beengtheit die Entfaltung nicht erschweren.

Kartelle, Syndikate, Trusts.

Ein neues Kartell der Porzellan-Fabriken. In einer kürzlich stattgehabten Generalversammlung des Porzellan-Kartells, in der über die Verlängerung der Konvention beraten werden sollte, kam es zu einer Sprengung dieser Vereinigung, da einige Firmen der Vereinigung nicht zustimmen wollten. Es wurde aber sofort auf Grundlage der bisherigen Statuten eine neue Vereinigung gebildet, die den Namen „Verband Deutscher Porzellanfabriken zur Wahrung keramischer Interessen G. m. b. H." trägt und bis zum 31. Januar 1920 dauert.

Eine Reihe bekannter Porzellanfabriken haben sich diesem Verband nicht angeschlossen.

Die Kartellverhandlungen in der österreichischen Petroleumindustrie sind gescheitert.

Das Kontingentierungs-Übereinkommen in der österreichischen Baumwollspinnerei. Ungefähr 85% der österreichisch-ungarischen Baumwollspinnereien haben ihre Beitritt zu dem vorgeschlagenen Kontingentierungs-Übereinkommen für fünf Jahre erklärt.

Der neue amerikanische Tabaktrust. Die Nachricht von der Gründung eines neuen Tabaktrusts kam nicht unerwartet, da längst bekannt war, daß ein solcher Plan in Vorbereitung begriffen war. Mr. Daniel Reids Name erscheint zwar als leitende Persönlichkeit; es ist aber bekannt, daß hinter dem Unternehmen die Macht der Morgangruppe steht, und dies sichert dem neuen Trust eine erstklassige Finanzposition. Trotz der mächtigen anderen Organisation, die bereits einen großen Teil des Tabakgeschäfts in den Vereinigten Staaten kontrolliert, ist bisher eine nicht unbedeutende Abteilung von Interessen außerhalb des bereits bestehenden Trusts geblieben, und die Aufgabe des neuen Unternehmens ist, diesen unabhängigen Teil der Industrie unter keine Kontrolle zu bringen. Der neue Konzern wird aber, wie die „Financial Times" erfahren, in keinerlei Opposition zu dem alten Trust treten, sondern im Gegenteil wahrscheinlich versuchen, zu einer Verständigung mit ihm behufs Abgrenzung der Interessensphären, Feststellung von Preisen und anderer wichtiger Momente zu gelangen. Auch wird erwartet, daß sich ihm keinerlei Schwierigkeiten aus dem amerikanischen Anti-Trust-Gesetz entgegenstellen werden; es wird sogar behauptet, die Gründer hätten sich des Einvernehmens der Washingtonbehörden vorher versichert. Ob dies wahr ist, bedarf noch der Bestätigung, aber jedenfalls haben die Gründer ihre Position im Einvernehmen mit den gesetzlichen Erfordernissen gebracht. Der neue Trust wird seinen Markt innerhalb der Grenzen des amerikanischen Kontinents suchen, also sowohl auf Nord- als Südamerika erstrecken und sich vorzugsweise den besseren Sorten von Tabakspezialitäten zuwenden. Von seiten der Gründer wird in Aussicht gestellt — wie immer bei mächtigen Trustgründungen —, daß die Preise durch die neue Organisation nicht beeinflußt werden würden, wohl aber sei beabsichtigt, gewisse Zwischenglieder zwischen Produzenten und Konsumenten zu eliminieren. Die Gesellschaft wird ihre Tätigkeit schon binnen kurzem aufnehmen und hegt die Absicht, sie später auf noch andere amerikanische Tabakbaubezirke auszudehnen. B. T.

Kongresse.

Der Internationale Handelskammer-Kongreß in Boston nahm einstimmig eine Resolution an, in der eine einheitliche Bankscheck-Gesetzgebung befürwortet wird. Der Kongreß stimmte ferner dem Antrage zu, ein Komitee zum Studium des Londoner Bankwesens zu ernennen. — Die Resolution, daß eine internationale Kommission alle Handels- und Ehrenstreitigkeiten zwischen den Nationen freundschaftlich schlichten möge, wurde einstimmig angenommen.

Konventionen.

Englands Austritt aus der internationalen Zucker-Konvention. Nach einer Bekanntmachung des belgischen Ministeriums des Äußeren hat Großbritannien, zufolge einer amtlichen Mitteilung vom 5. August 1912, sein Ausscheiden aus der durch den Zuckervertrag vom 5. März 1902 gebildeten Internationalen Vereinigung zum 1. September 1913 angemeldet.

Verlängerung der Bromsilberkonvention. In einer in diesen Tagen abgehaltenen Sitzung ist beschlossen worden, die Konvention bis über den 1. Januar hinaus zu verlängern. Wie in den Interessentenkreisen verlautet, ist Aussicht vorhanden, daß die Konvention diesmal mehrere Jahre bestehen bleibt.

Das Reichs-Petroleum-Monopol[1]).

Das in den letzten Tagen der Verwirklichung nahegerückte Problem eines Reichs-Petroleum-Monopols für Deutschland hat das Interesse weitester Kreise auf den Petroleummarkt gerichtet. Da bei der eigenartigen Gestaltung des internationalen Petroleummarktes eine solche vom Deutschen Reiche geplante Institution nicht nur für den einheimischen Markt und die benachbarte Industrie von weittragendster Bedeutung werden kann, sondern auch für den internationalen Petroleummarkt insgesamt, so ist es zur Beurteilung der gesamten Sachlage notwendig, sich zunächst ein Bild der internationalen Petroleummarktlage an Hand der veröffentlichten Produktionsziffern zu machen.

Die Weltproduktion an Rohöl stellte sich in den letzten drei Jahren wie folgt (s. nächste Seite oben):

Die Aufstellung zeigt, daß, wie allgemein bekannt, die Vereinigten Staaten von Amerika weitaus das meiste Rohmaterial auf den Markt bringen. Daß die Produktion Amerikas innerhalb der letzten drei Jahre eine aufwärtssteigende Linie verfolgt hat, während

[1]) Die Fragen, die das Projekt eines Reichspetroleummonopols aufgeworfen hat, zeigen wie eng die privatwirtschaftliche, volkswirtschaftliche und weltwirtschaftliche Betrachtungsweise des wirtschaftlichen Lebens zusammenhängen.

Unsern Lesern mag diese Darstellung vor allem auch ein Stück Firmenkunde sein. D. Red.

Länder	To.	% der Ges.-produktion	To.	% der Ges.-produktion	To.	% der Ges.-produktion
	1909		1910		1911	
Ver. Staaten v. Amerika	23 995 384	60,14	27 451 842	63,16	28 468 714	64,03
Rußland	9 177 120	23,00	9 508 015	21,87	9 072 614	20,41
Rumänien	1 297 257	3,25	1 352 407	3,11	1 544 072	3,47
Galizien	2 076 740	5,20	1 762 560	4,06	1 558 275	3,28
Niederl. Indien	1 474 751	3,75	1 495 715	3,44	1 595 000	3,59
Brit. Indien	890 202	2,23	818 400	1,88	800 000	1,80
Mexico	331 832	0,83	444 374	1,02	850 000	1,91
Japan	268 321	0,67	257 421	0,59	280 000	0,63
Deutschland	143 244	0,31	145 750	0,34	140 000	0,32
Andere Länder	242 537	0,62	229 311	0,53	250 000	0,56
Gesamtsumme	39 897 388	100,00	43 465 727	100,00	44 458 155	100,00

Rußland in seinem prozentualen Anteil an der Gesamtproduktion zurückging und die Produktionsziffern der anderen Länder ziemlich schwankend gewesen sind, ist für die weiteren Untersuchungen von großer Wichtigkeit.

Inwieweit Deutschland für den internationalen Petroleummarkt als Konsument in Betracht kommt, kann aus nachfolgender Aufstellung ersehen werden:

Deutschland importierte im Jahre 1911	1 437 000 To.
und exportierte	21 000 „
es konsumierte demnach	1 416 000 To.
an ausländischem Petroleum.	
Nimmt man zu diesen Zahlen die Eigenproduktion Deutschlands an Petroleum mit	145 000 To.
hinzu, so ergibt sich ein Gesamtkonsum von	1 561 000 To.,

der zu einer Weltproduktion von 46 526 334 To., in einem prozentualen Verhältnis von 3,357 steht.

Wenn Deutschland infolge dieses geringen Prozentsatzes seiner Aufnahmefähigkeit eine besonders hervorstechende Rolle am Weltmarkte nicht spielt, so ist es doch als Absatzgebiet für amerikanisches Petroleum von großer Wichtigkeit.

Die Einfuhr von Petroleum nach Deutschland betrug im Jahre 1910 109 970 Gallonen, das ist ca. $^1/_5$ der gesamten Petroleumausfuhr, aber nur ca. 3% der Gesamtproduktion Amerikas.

Da es für unsere späteren Ausführungen von Wert ist, zu wissen, in welchem Verhältnis sich die Vereinigten Staaten als Importeur von Petroleum nach Deutschland zu den anderen für Deutschland in Betracht kommenden Lieferungsländern befinden, seien noch nachfolgende Zahlen wiedergegeben:

	1907 To.	1910 To.	1911 To.
Österreich-Ungarn	81 905	124 664	142 876
Rumänien	25 696	42 241	48 631
Rußland	72 149	35 067	18 482
Ver. Staaten von Amerika	813 828	787 166	745 302

Die amerikanische Einfuhr stellte demgemäß im Jahre 1911 ca. 78% der Gesamteinfuhr Deutschlands an Leuchtpetroleum dar, an zweiter Stelle folgte die Österreich-Ungarns mit 15%, dann die Rumäniens mit 5% und die Rußlands mit 1,9%.

Will man nun die Lage des internationalen Petroleummarktes und seine Stellungnahme zu den Monopolbestrebungen genauer untersuchen, und will man zwecks eingehenderer Würdigung der einzelnen Verhältnisse eine Gliederung zugrunde legen, so hat eine solche nicht, wie es bei anderen Gebieten der Fall sein würde, nach Produktionsländern und ihren nationalen Bestrebungen zu erfolgen, sondern nach internationalen Mächtegruppen mit ihren monopolistischen Gelüsten.

Der Petroleumexport der Vereinigten Staaten von Amerika soll zu zwei Dritteln für Rechnung der Standard Oil Company erfolgen, eine Behauptung, die stets aufgestellt wird, für deren Bekräftigung man aber bei der geheimen Geschäftsführung dieses Trusts aller Truste keinerlei Material anführen kann.

Wenn die Standard Oil Company von den amerikanischen Produzenten bei unserer Untersuchung allein berücksichtigt wird, so geschieht dies aus zweierlei Gründen: 1. weil diese Gesellschaft als amerikanische Lieferantin für den europäischen Markt und speziell für den deutschen fast allein in Betracht kommt, und 2. weil sie als die „fast" alleinige Beherrscherin sämtlicher Petroleumtransportmittel zu Wasser (Tankdampfer) und zu Lande (Pipelines) für die überseeische Petroleumversorgung betrachtet werden muß. (Inwieweit diese Einschränkung gilt, ist bei der Koninklijke Nederlandsche Maatschappij ausgeführt). Daß dieser amerikanische Öltrust eine mehr oder weniger monopolistische Stellung auf dem europäischen Markt schon seit Jahren einnimmt, hat er neben der ungeheueren Kapitalmacht, die ihm zur Verfügung steht, der anerkannt guten Qualität seiner Produkte, der vorzüglichen Propaganda, der ins Detail gehenden „zunächst dem Konsumenten entgegenkommenden" Geschäftsleitung usw. und auch zum großen Teil seinen Gegnern zu verdanken. — Es wird heute wohl kaum mehr in Zweifel gezogen, daß bei einem geschlossenen Vorgehen der europäischen Petroleuminteressenten gegen die Standard Oil Company eine monopolistische Machtstellung dieses fremden, selbst im eigenen Lande verrufenen, Trusts nicht möglich gewesen wäre. —

Von den auf dem Petroleummarkte hauptsächlich durch ihren Konsum wichtigen Ländern wie Deutschland, konnten Abwehrmaßregeln gegen die Standard Oil Company weniger verlangt werden, als von den europäischen Haupt-Petroleumproduzenten wie Rußland und Österreich. Das rein nationale Sonderinteresse bei diesen Ländern ließ jedoch ein geschlossenes Vorgehen nicht zu. Sie versuchten durch staatliche Machtmittel die Einfuhr amerikanischen Petroleums von ihrem Lande fernzuhalten, ohne aber verhindern zu können, daß die Standard Oil Company von national eingekleideten Tochtergesellschaften im Lande selbst Petroleum raffinieren ließ und so der einheimischen Produktion mit einheimischen Produkten Konkurrenz machte. Dieses Eindringen in das feindliche Lager verstand die Standard Oil Company derartig geschickt zu bewerkstelligen, daß ihr auf gesetzlichem Wege nicht beizukommen war.

Bei dem Unvermögen, das eigene Land ganz von den Produkten des fremden Konkurrenten freizuhalten, ist es selbstverständlich, daß es den europäischen Produzenten auch nicht gelang, sich den Amerikanern außerhalb der eigenen Grenzpfähle entgegenzustellen; hierzu waren und sind die Betriebe zu klein und zu schwach, dazu fehlt die Macht des Kapitals, der Propaganda, und dazu mangelt es an Transportmitteln.

In Deutschland hat die Standard Oil Company es verstanden, sich zunächst einen großen Teil des Petroleum-Großhandels dienstbar zu machen. Sie kaufte größere Firmen auf, um sie für ihre Zwecke zu verwenden. Sie errichtete in Hamburg die Deutsch-

Amerikanische Petroleum-Gesellschaft, und im Anschluß daran die Atlantic A.-G. in Bremen und für Süddeutschland die Mannheimer Petroleum-Gesellschaft. In ein engeres Verhältnis zu ihr traten die Petroleum-Raffinerien vorm. August Korff & Co. in Bremen, die Königsberger Handels-Kompagnie, die Westfälische Petroleum-Gesellschaft, die Eschweiler Petroleum-Import-Gesellschaft, die Rheinische Petroleum-A.-G. und die Amerikanische Petroleumanlage-G. m. b. H. in Neuß.

Was das weitere Geschäftsgebaren der Standard Oil Company in Deutschland anbelangt, so sei hier nur kurz erwähnt, daß sie, um den verteuernden Zwischenhandel in Deutschland auszuschalten, die Petroleum-Tankwagen (Kannen-System), die dem Konsumenten oder Kleinhändler das Petroleum vor die Tür bringen, eingeführt hat.

Von den Gesellschaftsgruppen, die es versuchten, sich auf dem europäischen Markt der Standard Oil Company entgegenzustellen, sei zunächst die englisch-französisch-holländische Gruppe genannt. Da die Standard Oil Company nicht in das Absatzgebiet dieser Gruppe einzudringen vermochte, versuchte sie, dieselbe im Produktionsgebiete Niederländisch-Indien zu treffen, indem sie dort ihre Tochtergesellschaft, die American Petroleum Companie, eine Konzession erwerben ließ.

Das Haupt der englisch-französisch-holländischen Gruppe bildet einerseits die Koninklijke Nederlandsche Maatschappij tot Exploitatie van Petroleumbronnen in Nederlandsch-Indie mit ihrer wesentlich niederländischen Gefolgschaft, andererseits die „Shell" Transport & Trading Company, die vornehmlich englisches Kapital repräsentiert. Diese beiden Gruppen haben sich in der Weise zu einer Interessengemeinschaft zusammengeschlossen, daß der Vertrieb beider Gesellschaften, rückdatiert vom 1. Januar 1907, vereinigt wurde. Beide Gesellschaften begründeten gemeinsam die Anglo Saxon Petroleum Company und die Bataatsche Petroleum Maatschappij. Da von diesen Tochtergesellschaften weitere Untergesellschaften und kontrollierte Unternehmungen abhängen, überdies die beiden führenden Gesellschaften selbst unmittelbar ein größeres Herrschaftsgebiet unter sich vereinigen, so reicht ihre Machtsphäre erheblich über ihr ursprüngliches Hauptproduktionsgebiet, Niederländisch-Indien, hinaus. Ihre Interessen sind, außer in den genannten, auch in fast allen anderen wichtigen Weltproduktionsgebieten verankert. Sie haben sich nicht nur vier wertvolle Konzessionen im Kaukasusgebiet sichern können und in Rumänien festen Fuß gefaßt, sondern auch besonders der Kampfart ihres Gegners folgend in Amerika selbst einen bedeutenden Teil amerikanischer Petroleumfelder gesichert, die noch dadurch gewinnen, daß sie von der Standard Oil Company unabhängige Oklahoma Pipline Company angeschlossen sind.

Da die „Shell" Transport[1]) auch über eine bedeutende Tankflotte verfügt und in Europa wie in Asien an allen größeren Plätzen Niederlassungen und Tanks unterhält, so besitzt der von der Standard Oil Company unabhängige Teil der amerikanischen Produzenten in ihr einen bedeutenden Rückhalt.

Die an dritter Stelle zu nennende Gruppe ist die der Deutschen Erdöl-A.-G., welche ja in ihrer bisherigen Stellung auf dem europäischen Markte, wie wir später sehen werden, nicht als eigene Gruppe zu bezeichnen ist, die man aber wegen ihrer Stellungnahme zu den derzeitigen Verhandlungen über ein Reichs-Petroleum-Monopol am zweckmäßigsten gesondert behandelt. Die Deutsche Erdöl-A.-G. konzentriert in sich fast das gesamte deutsche Rohölvorkommen und beherrscht dadurch so ziemlich die ganze Final-Produktion. Sie hat als Besitzerin galizischer Raffinerien und einer Anzahl galizischer Rohölgruben in der Premier Oil & Pipeline Company als Besitzerin der rumänischen Interessen der Gruppe Disconto-Gesellschaft und Bleichröder und als Eigentümerin des größten Teils des Aktienkapitals der A.-G. für Österreich-Ungarische Final-Ölproduktion Olex, fast die ganze Versorgung des deutschen Marktes mit österreichischem Petroleum in der Hand. Ferner hat die Deutsche Erdöl-A.-G. es verstanden, sich die Amalgamated Oil Pipeline, die etwa 75% der gesamten galizischen Rohölproduktion in sich konzentriert und die Rohölleitungsgeschäfte in Galizien nahezu monopolisiert, anzugliedern.

So auf einem von der Standard Oil Company noch freigelassenen Betätigungsgebiete zu anerkennenswerter Macht emporgestiegen, versuchte die Deutsche Erdöl-A.G., als in dem Kampf mit den Amerikanern ein Waffenstillstand eingetreten war und sich die Preise auf dem europäischen Petroleummarkte wieder aussichtsreicher gestalteten, den Gedanken an eine europäische Union zu verwirklichen und sich an die Spitze einer gegen die amerikanische Trustgesellschaft gerichteten Vereinigung zu stellen (erst zu einer Zeit, in der bei der deutschen Regierung die Idee eines Reichs-Petroleummonopols schon zum Entschluß gereift war).

Hatte die Deutsche Erdöl-A.-G., was den Absatz österreichischen Petroleums in Deutschland anlangt, eine Monopolstellung inne, so eröffnete sich ihr auch die Perspektive eines Arbeitens Hand in Hand mit der Europäischen Petroleum-Union.

Die Europäische Petroleum-Union (ich verstehe darunter die nachfolgend skizzierte, in Abhandlungen teils mit dem Namen Deutsche Petroleum-Union, teils mit dem Namen Europäische Petroleum-Union belegte Gesellschaftsgruppe) hatte eine andere, nicht ihrem ursprünglichen Zweck entsprechende Entwicklung genommen. Ursprünglich als Schutzbündnis der rumänischen Petroleuminteressen der Deutschen Bank und der russischen Naphta-Werke, der Nobel- und Rothschild-Gruppe gegen den amerikanischen Trust gedacht, mußte sie nach einer für sie ruhmlosen Zeit des Streites einen Pakt mit der Standard Oil Company, mit derselben Gesellschaft, gegen welche sie in England Schulter an Schulter mit dem holländisch-englischen Konzern Koninklijke Shell Transport kämpfte, schließen. Diese Vereinbarungen sind nunmehr nach ihrem Ablauf (seit dem Juni dieses Jahres), soweit sie wenigstens das Verhältnis der Standard Oil Company zum Konzern der Deutschen Bank betreffen, nicht mehr erneuert worden. Als Grund hierfür bezeichnet man die Tatsache, daß eine Annäherung der Deutschen Petroleum-Union an die Deutsche Erdöl-A.-G. in Aussicht genommen war, was schon dadurch dokumentiert wird, daß der Leiter der Deutschen Petroleum-Union, Strauß, in den Aufsichtsrat der Deutschen Erdöl-A.-G. gewählt wurde.

Das Verhältnis zwischen der Deutschen Petroleum-Union und der Deutschen Erdöl-A.-G. darf man als ein fast unzertrennbar enges bezeichnen, da die für die Deutsche Erdöl-A.-G. maßgebenden Finanzgruppen auch an der Deutschen Petroleum-Union ein Hauptinteresse besitzen.

Eine genaue Darlegung dieser Gemeinschaftsinteressen würde zu weit führen, doch soll nicht unerwähnt bleiben, daß die Disconto-Gesellschaft, deren rumänische Petroleuminteressen, wie schon ausgeführt, von der Deutschen Erdöl-A.-G. übernommen wurden, die Aktien der an der Deutschen Petroleum-Union beteiligten Naphta-Produktions-Gesellschaft vormals Gebr. Nobel in Deutschland eingeführt hat. Ferner besitzen die Bergisch-Märkische Bank und die Essener Kreditanstalt (liiert mit der Deutschen Bank) Interesse an der Deutschen Erdöl-A.-G. (die Dresdner Bank und die Österreichische Kreditanstalt stehen auch in Beziehungen zur Deutschen Erdöl-A.-G.), und der A. Schaaffhausensche Bankverein, der mit seinen Hannöverschen Erdöl-Interessen naturgemäß zum

[1]) Die Produktion der Königl. „Shell" Transportgruppe ist im Jahre 1911 auf 3 Millionen Tons gestiegen.

Deutschen Erdöl-Konzern gehört, besitzt auch in Rumänien an der „Regatul" und der „Astra Romana" Beteiligungen.

Was den in der letzten Zeit durch die Presse gegangenen Streit der Deutschen Petroleum-Verkaufs-G. m. b. H. mit der Standard Oil Company angeht, so sei hier nur der Vollständigkeit halber bemerkt, daß die Deutsche Petroleum-Verkaufs-G. m. b. H. (eine Verkaufsorganisation der Europäischen Petroleum-Union) einen Vertrag mit der Standard Oil Company aus formal-juristischen Gründen angefochten hat, weil die letztere von dem Vertrag einen unloyalen Gebrauch gemacht habe. Der Prozeß wurde in der ersten Instanz zugunsten der Deutschen Verkaufs-G. m. b. H. entschieden, worauf als Antwort von seiten der Untergesellschaften der Standard Oil Company prompt eine Preisdrückerei eintrat. —

Welche Stellung die vorstehend behandelten verschiedenen Mächtegruppen des internationalen Petroleummarktes gegenüber dem Reichspetroleummonopol einnehmen, kann nachfolgenden Ausführungen entnommen werden.

Das Reichs-Petroleum-Monopol, wie es von der offiziösen Norddeutschen Allgemeinen Zeitung angekündigt wurde, konnte die Öffentlichkeit an sich nicht überraschen. Die Idee ist alt und ihre möglichen praktischen Ausgestaltungen sind in leidenschaftlichen Kontroversen erörtert. Man muß sagen, die Regierung hat den bis zur Gegenwart fortgesetzten Streit aufmerksam verfolgt; sie hat den gewichtigsten Argumenten organisatorischer Natur, die sich gegen ein Reichs-Monopol erhoben, von vornherein den Boden entzogen. Keine Reichsanstalt mit kostspieligem Beamtenapparat und schwerfälligem Aktionsradius, sondern eine private Vertriebsgesellschaft mit kaufmännischer Leitung unter Staatsaufsicht soll geschaffen werden. Die Gesellschaft soll sich auf den Großhandel mit Leuchtöl beschränken, während der Kleinhandel unberührt bleibt. Aber nicht nur, daß die Regierung die Kleinhandelsgesellschaften in der jetzigen Gestaltung möglichst beibehalten sehen will, ist in dem Entwurf vorgesehen, sondern es kann aus den Darstellungen der Norddeutschen Allgemeinen Zeitung auch ersehen werden, daß die Regierung einer Rehabilitierung der durch die Standard Oil Company ausgeschalteten Zwischenhändler nicht unsympathisch gegenübersteht.

Die in Aussicht genommene Verwendung der Mittel, die dem Reiche aus dem Monopol zufließen, zu sozialpolitischen Ausgaben, soll über parlamentarische Klippen hinweghelfen.

Was die engere Behandlung des Entwurfes betreffs der Vertriebsgesellschaft anlangt, so muß im Rahmen dieser Abhandlung davon abgesehen werden; sie ist zurzeit noch von sekundärer Bedeutung und auch von geringerem öffentlichen Interesse, solange diesbezüglich eine Gesetzesvorlage, die die gerade hier noch herrschenden Unstimmigkeiten zu klären hätte, nicht vorliegt.

„Voraussetzung für die Durchführbarkeit einer gesetzlichen Regelung des Petroleumhandels in dem gewünschten Sinne war die Feststellung, daß es möglich sein würde, den Verbrauch an Leuchtöl, wenn nötig, ohne Heranziehung der Standard Oil Company zu decken."

Inwieweit diese Annahme der Regierung auf tatsächlichem Material beruht, inwieweit sie auf Schlußfolgerungen, bei denen der Wunsch etwas den Vater des Gedankens gespielt hat, zurückzuführen ist, sind Fragen, um deren Beantwortung sich die wirtschaftlichen und politischen Gegner und Freunde eines Reichsmonopols bemühen. Objektiv als richtig anzuerkennende Gründe für oder gegen das Reichs-Petroleum-Monopol konnten mangels geeigneten Materials noch von keiner Seite beigebracht werden.

Soweit die Gründe und Gegengründe für das Petroleum-Monopolprojekt rein wirtschaftlicher Natur sind und nicht von einseitigen Sonderinteressenten vorgeschoben werden, sollen sie in folgendem unter Würdigung des Standpunktes der einzelnen Interessentengruppen kritisch gegenübergestellt werden.

Kann der deutsche Markt unter Ausschluß der Standard Oil Company genügend mit Petroleum versehen werden? Die Bejahung dieser Frage hat, wie schon erwähnt, die deutsche Regierung als Voraussetzung für die Durchführbarkeit einer gesetzlichen Regelung des Petroleumhandels bezeichnet. Auf Grund welchen Materials die Regierung diese Frage beantwortet, wissen wir nicht. Auf Grund des vorliegenden wird die Frage voraussichtlich vorerst noch offen bleiben. Deutschland konsumierte im Jahre 1911 1 561 000 t Petroleum, eine Menge, die allerdings nach den am Anfang des Aufsatzes angeführten Zahlen wohl von Rußland, Rumänien und Galizien unter Berücksichtigung des (zahlenmäßig nicht angegebenen) Eigenverbrauches der betreffenden Länder geliefert werden könnte. Nun ist aber zu berücksichtigen, daß diese hier zugrunde gelegten Zahlen schwankender Natur sind und, was Rußland und besonders Galizien anbetrifft, sich zurzeit in rückläufiger Linie bewegen. Wird also die Monopolverwaltung versuchen, mit diesen zwei Staaten langfristige Lieferungsverträge abzuschließen, so dürfte sie bei der voraussichtlichen Höhe der geforderten Mengen auf erheblichen Widerstand stoßen. Abgesehen von der eventuellen Unmöglichkeit der Einhaltung der Verträge würden sich ja die Staaten dann im Lande unerträgliche Preisverhältnisse schaffen, wenn die an Deutschland vertraglich zu liefernden Petroleummengen bei weiterem Rückgang der Produktion auf Kosten der eigenen Konsumtion erfolgen müßten. Unter Berücksichtigung dieser Gründe betrachtet auch die österreichische Regierung z. B. das deutsche Monopolprojekt. Wenn sich Österreich hierbei noch vergegenwärtigt, daß bei ihren derzeitig fallenden Petroleum-Produktionsziffern Lieferungsverträge für sie mit Deutschland nur vorsichtigst bemessen über kleine Mengen möglich wären, so kann es gerade zurzeit zu den monopolistischen Gelüsten der deutschen Staatsregierung begreiflicherweise keine gute Miene machen.

Man wird daher verstehen, daß Österreich-Ungarn einer vor etlichen Monaten von der deutschen Regierung inoffiziell an sie gerichteten Frage wegen Eingehens eines zehnjährigen Lieferungsvertrages für eine Menge von jährlich 100 000 t mit einer künftigen deutschen Monopolverwaltung sich ablehnend gegenüber verhielt.

Was Rumänien anlangt, so haben sich dessen Petroleum-Produktionsziffern in den letzten Jahren ja nicht unwesentlich erhöht, sind aber doch noch zu gering, als daß sie für eine fast ausschließliche Versorgung des deutschen Marktes jemals in Betracht kommen können.

Nach Beurteilung dieser zugrunde liegenden Tatsachen muß man, entgegen der von mancher Seite vertretenen Ansicht zu dem Schlusse kommen, daß die zurzeit von den Vereinigten Staaten von Amerika gelieferten 70—80 % des Gesamtkonsums an Petroleum in Deutschland nicht von europäischen Produzenten aufgebracht werden können. Es muß also der deutsche Konsument, da ja die übrigen außereuropäischen Petroleumproduzenten wie Japan, Mexiko, Britisch-Indien, für eine überseeische Lieferung (mit Ausnahme von Niederländisch-Indien für kleinste Mengen) in keiner Weise in Betracht kommen können, wieder auf den Lieferanten Amerika zurückgreifen. Die nicht der Standard Oil verpflichteten Gesellschaften, die über etwa ein Drittel der gesamten Produktion der Vereinigten Staaten in Höhe von rund 28,5 Millionen Tonnen verfügen dürften, kämen als Lieferanten für ein deutsches Reichs-Monopol zunächst in Betracht.

Wenn sich hier auf Grund des vorliegenden Materials eine neue aussichtsreiche Perspektive zu er-

öffnen scheint, so muß dem entgegengehalten werden, daß man keineswegs weiß, ob und inwieweit diese sogenannten unabhängigen Gesellschaften nicht doch durch Geheimverträge, durch Transportübereinkommen sich der allmächtigen Standard Oil Company verpflichtet haben. Der Behauptung, daß den unabhängigen amerikanischen Gesellschaften keine Transportmittel zur Verfügung ständen, trete ich unter Hinweis auf die Ausführung betreffs der französisch-englisch-holländischen Gruppe nicht weiter entgegen.

Den zu diesem Punkte geäußerten Ansichten möchte ich nur soweit Raum geben, als bei einer Beschaffung einer Tankflottille durch die Deutsche Petroleum-Vertriebsgesellschaft das nach den Meldungen der Frankfurter Zeitung in Aussicht genommene Aktienkapital in Höhe von 60—80 Millionen Mark kaum zureichen dürfte. — Ein weiteres Partizipieren der Standard Oil Company an der Versorgung des Deutschen Reiches mit Petroleum möchte ja der Gesetzesvorschlag beibehalten sehen. Wie sich die Standard Oil Company aber hierzu stellen wird, kann schwer vorausgesagt werden.

Daß vorgenannte Gesichtspunkte bei der weiteren Behandlung der Frage durch die zuständigen Stellen und Interessenten gewürdigt werden müssen, erhellt schon daraus, daß ja die Deutsche Erdöl-A.-G. mit ihrem Bankenanhang auch deswegen sich einer Bildung eines Deutschen Reichs-Petroleum-Monopols gegenüber ablehnend verhält.

Die Deutsche Erdöl-A.-G., die, wie wir bereits erörtert haben, die gesamte sich in rückläufiger Linie bewegende österreichische Petroleum-Exportindustrie kontrolliert, ist außerdem seit Anfang Oktober durch Vereinbarungen, die ihr den freien Absatz auf deutschem Gebiete garantieren, an die Standard Oil Company gebunden[1]). Daß die D. E. A.-G. diesen für sie anscheinend sehr günstigen Vereinbarungen dem Anschluß an ein Reichs-Petroleum-Monopol vorzieht, muß man verstehen, wenn man sich aus dem schon Gesagten vergegenwärtigt, auf welcher Basis nur Verträge mit Österreich abgeschlossen werden könnten. Von demselben Gesichtspunkte aus lernt man den Standpunkt der „Deutschen Bank-Gruppe" verstehen, die als Hauptinteressent an der zwar kleinen, aber doch vorwärtsschreitenden rumänischen und der zwar in ihrer Ertragsfähigkeit schwankenden, aber aussichtsreichen russischen Petroleumindustrie ein ausdehnbares Absatzgebiet, wie es Deutschland als Konsument von Petroleum unter monopolitischer Leitung darstellen würde, nötig hat.

Die Frage, ob durch diese Änderungen im deutschen Petroleumhandel den Konsumenten wirklich niedrige und stabile Preise garantiert werden können, muß unter Berücksichtigung der Tatsache, daß eine private unter Reichsaufsicht stehende Petroleum-Vertriebsgesellschaft auch verdienen will, noch offen bleiben.

Zum Schluß muß noch der einen Tatsache Beachtung geschenkt werden, daß das Deutsche Petroleum-Monopol nur für den Bezug Deutschlands an Leuchtpetroleum in Betracht kommt. Ehe man zu dieser Tatsache Stellung nimmt, muß man sich an einigen Zahlen vergegenwärtigen, in welchem Verhältnis die Einfuhr an Leuchtpetroleum = gereinigtem Öl zu der Einfuhr in anderen Ölprodukten steht.

Es wurden im Jahre 1911 eingeführt:

Schmieröle, Mineralöle	2 602 420 Dz.
Erdöl, roh	335 496 „
Erdöl, gereinigt	9 554 824 „
Rohnaphta, Rohbenzin	1 879 827 „
Davon wurden aus den Vereinigten Staaten eingeführt	
Schmieröle, mineral.	1 109 711 Dz.
Erdöl, roh	— — —
Erdöl, gereinigt	7 453 018 „
und Rohnaphta und Rohbenzin . . .	763 330 „

Auf Grund vorstehender Zahlen läßt sich erkennen, daß die Beschränkung des Deutschen Petroleum-Monopols auf Leuchtpetroleum von wesentlicher Bedeutung nicht ist, da ja Deutschland im Verhältnis zu Leuchtpetroleum nur einen geringen Prozentsatz von anderen Erdöl-Produkten importiert. Ob uns die von Amerika im Verhältnis zu der uns von dort gelieferten Menge an Leuchtpetroleum importierten etwa 5% anderer Erdöl-Produkte in Zukunft weiterhin durch die Standard Oil Company oder von europäischen Produzenten geliefert werden wird, dürfte kaum von weittragender Bedeutung sein.

Wenn man bei den Unklarheiten, die heute noch für die verschiedenen Fragen grundlegender Art in betreff einer Reichs-Monopol-Vertriebsgesellschaft herrschen, die angeführten Gründe für und gegen eine solche Institution noch nicht gegeneinander abwägen kann, so muß man doch zu dem Schluß kommen, daß eine Staatshilfe im Petroleumhandel, die einerseits eine natürliche Konkurrenz am Markte zu erhalten in der Lage ist, andererseits durch den Abschluß ihrer Lieferungsverträge (auch einem auftretenden Mehrkonsum) annehmbare Preise garantieren könnte, die kurz gesagt die gesamten Interessen der Konsumenten zu wahren verstände, wie die Dinge liegen, als die ideale Lösung eines wirtschaftlichen Problems bezeichnet werden müßte, das durch das Auftreten des amerikanischen Petroleumtrustes entstanden ist.

Daß die Entdeckung neuer Petroleumgebiete in der Panamakanal-Zone, in Ägypten und Peru, — daß die aussichtsreichen neuen Verwendungsmethoden für Petroleum in Schiffahrt und Industrie (Diesel-Motoren)[1]), — daß die Kampfstellung Schwedens gegen die Standard Oil Company in ihren Nebenwirkungen und Begleiterscheinungen auch für die in vorstehendem Aufsatze angeschnittenen Fragen von weittragender Bedeutung sind, braucht wohl kaum erwähnt zu werden. — Eine genauere Würdigung und Untersuchung dieser Tatsachen muß einer Spezialbearbeitung vorbehalten bleiben. Bürklin.

Schiffahrt.

Neue Postdampferverbindung mit Australien. Auf Grund eines Vertrages mit der Bundes-Postbehörde hat die Oceanic Steamship Co. einen Postdampferdienst zwischen San Francisco und Australien, via Honolulu und Samoa, eingerichtet.

Bücherbesprechungen.

Kähler, W., Dr., Prof. d. Technischen Hochschule in Aachen, *Die Bildung von Industriebezirken und ihre Probleme.* Vortrag, gehalten in der Gehestiftung zu Dresden am 16. März 1912. 8°. 27 S. Preis: geh. M 0.80. Leipzig 1912. B. G. Teubner.

Die Bildung von Industriebezirken bedeutet eine neue Art der Siedlung, die der Verwaltung besondere Aufgaben stellt.

Das Land ist Stätte der Nahrungsmittel- und Rohstoffproduktion durch Bodennutzung (Landwirtschaft) und daher weiträumiger Siedlung; die Stadt ist dagegen die Stätte der Weiterverarbeitung, der gewerblichen Arbeit, und dichtgedrängter Siedlung auf engem Raum.

Die Industrieentwicklung knüpft an die Stadt an, durchsetzt sie und bildet Gürtel um sie, schließt mehrere

[1]) Die Tatsache dieses Vertrages würde aber kein Hindernisgrund sein. D. Red.

[1]) Während diese Zeilen in Druck gehen, erhalte ich die Nachricht, daß auch die Isländische Regierung versucht durch ein Petroleum-Verkaufs-Monopol in ihrem Lande der Standard Oil Co. entgegenzutreten. Ein diesbez. Gesetzesvorschlag ist bei der dritten Behandlung in der obersten Abteilung des Altings bereits angenommen worden. D. Verf.

Stadtkerne aneinander, wenn sie nahe genug gelegen waren. Es gibt aber auch eine Industrieentwicklung außerhalb der historischen Stadtgrenze, die aber zur Städtebildung führen kann und führt (Hamborn 1911).

Es handelt sich auch beim Industriebezirk um die alten Gemeinbedürfnisse jeder dichtgedrängten Massensiedlung = materielle Bedürfnisse des Wohn- und Verkehrswesens, der Versorgung mit Wasser, mit Gas, mit Elektrizität, der Beseitigung der Abwässer, des Schutzes der Wälder; geistige Bedürfnisse vom Elementarschulwesen an. Das Zusammenwirken im Bezirk geht über die lokale Lösung solcher Probleme hinaus.

Der Industriebezirk ist eine Lebensgemeinschaft, wie die Stadt, das Dorf, die Einzelsiedlung, mit besonderen Aufgaben, die einheitlich gelöst werden müssen.

Die Literatur über dieses Thema ist sehr spärlich.

Der Verfasser hat sich bereits 1910 während des Städtebaukursus in Aachen in einer Vortragsreihe über diese Frage ausgesprochen. (Eine Inhaltsangabe abgedruckt im „Technischen Gemeindeblatt" [Berlin] 14. Jahrg. 1911, S. 5.) Vor ihm hat Lücker die Oberschlesischen Verhältnisse in den Schriften des Vereins für Sozialpolitik behandelt. Die rheinisch-westfälischen sind seit 1910 von Strehlow und von Wilke behandelt worden. (Ersterer: Boden- und Wohnungsfrage, Essen 1911; letzterer: Probleme der Verwaltung im Industriebezirk Berlin 1911.) Diese Mitteilungen nach Kähler.

Nicklisch.

Pöschl, Direktor, Dr., Professor an der k. k. Handelsakademie in Graz, jetzt an der Handelshochschule Mannheim, *Allgemeine Warenkunde.* Mit 250 Textabbildungen. gr. 8°. XII u. 504 S. Preis: geh. M 12.—. Stuttgart 1912. Ferdinand Enke.

„Das Buch versucht, von der unendlichen Mannigfaltigkeit der Waren die im Großhandel wichtigsten Gruppen nach gemeinsamen Gesichtspunkten, auf einheitlicher Grundlage und unter Berücksichtigung ihrer Merkmale sowie ihrer Verbreitung und Verwendung zusammenfassend zu behandeln. . . . „Die Allgemeine Warenkunde in dieser Form muß als eine naturwissenschaftliche Disziplin erscheinen . . ." (Vorwort).

Der Inhalt des Buches:

I. Mineralkohlen und Erdöl.

A) Mineralkohlen (Allgemeines, Die einzelnen Arten der Kohlen, Handelssorten, Verwendung und Industrien. Zu letzterem Stichwort: Kohlen als Brennstoffe; Gewinnung und Ausnützung gasförmiger Brennstoffe, Gasfeuerung; Brikettfabrikation).

B) Erdöl (Allgemeines, Verwendung. Zu letzterem Stichwort gehört: Destillation des Erdöls, Rohbenzin, Rohes Leuchtöl, Petroleum, Rückstände.)

In dieser Weise sind weiter behandelt

II. Metalle,
III. Silikate,
IV. Kohlenhydrate, Eiweißstoffe, Fette.

(Stärkereiche Pflanzenteile; Müllerei; Gärungsindustrien; Rohrzucker; Öle und Fette; Häute und Gerbemittel; Zellulose; Keratin; Fibroin, die natürlichen Fasern; die Bildung fortlaufender Fäden; die Weberei. Die Verarbeitung der Fasern auf chemischem Wege; die Papiererzeugung.)

Literatur-Übersicht.

Oktober 1912.

A. BÜCHER.

Akzept — *Römer, K.*, Das Akzept des Nichtbezogenen. (VIII, 94 S.) gr. 8°. St., W. Kohlhammer. 1912. M 2.50.

Bank, preussische — *Schauer, C.*, Die Preußische Bank. (165 S.) gr. 8°. Halle, Dr. F. Münster. 1912. M 4.50.

Baumwolle — *Landauer, E.*, Handel und Produktion in der Baumwollindustrie unter besond. Berücksicht. der lohnindustriellen Organisationsform. (XI, 183 S.) gr. 8°. Tüb., J. C. B. Mohr. 1912. M 5.60; f. Abnehmer d. „Archiv f. Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik" od. der Ergänzungshefte. M 4.60.

Börsenwesen — *Stillich, O.*, Führer durch die Berliner Börse. Mit 1 Orientierungsplan. (16 S.) 8°. B., K. Schridde. 1912. M —.50.

Buchführung — *Biedermann, H.*, Theorie d. dopp. Buchhaltung, entwickelt auf Grund der Bilanzgleichung. Leitsätze m. 7 Beilagen. (8 u. 8 S.) Lex. 8°. Zürich, Schulthess & Co. 1912. M 1.60.

— *Doerr, A.*, u. *E. Hesse*, Methodisch geordnete Geschäftsgänge f. d. Buchhaltungsunterricht nebst techn. u. rechtl. Erl 1. Heft Kolonialwarengeschäft. 6. Aufl. v. E. Hesse. (IV, 60 S.) 8°. L., Teubner. 1912. M —.40.

Buchhandel — *Beck, H.*, Der gemischte Betrieb im deut. Verlagsbuchh. (XI, 80 S.) gr. 8°. St., Cotta. 1912. M 2.—.

Effektenhandel — *Schmidt, F.*, Liquidation u. Prolongation im Effektenhandel. Eine systemat. Darstellg. ihrer Technik. (VII, 283 S.) gr. 8°. L., C. E. Poeschel. 1912. M 11.50; geb. M 13.—.

Elektrotechnik — Spezial-Adreßbuch der elektrotechn. Industrie v. Österreich-Ungarn. 2. Ausg. 1912. Hrsg. von *O. Hirschfeld.* (XXII, 378 S.) W., Spielhagen & Sch. 1912. Geb. M 7.—.

Drogenhandel — *Petzold, A.*, Der Drogist als Kaufmann. Handbuch z. Beantwortg. aller kaufmänn. Fragen unter besond. Berücksicht. d. Drogisten-Berufes. (VIII, 471 S.) gr. 8°. B., Verl. d. Deut. Drogistenverb. 1912. Geb. M 7.—.

Getreidefrachten — *Teubert, W.*, Getreidefrachten u. Getreideverkehr auf deut. Eisenbahnen u. Wasserstraßen. (VIII, 103 S.) gr. 8°. B., C. Heymann. M 5.—.

Handelsbetriebslehre — *Ambrassat, A.*, Handelskunde. Für den Unterrichtsgebrauch an kaufm. Fortbildungsschulen. 2. Aufl. (96 S.) 8°. Dresden, A. Huhle. 1913. Geb. M 1.—.

— *Wick, W.*, Grundriß der Handelswissenschaft (Handelsbetriebslehre). Für Handels- u. Fortbildungssch. 2. Aufl. (XI, 335 S.) 8°. L., C E. Poeschel. 1912. Geb. M 4.80.

Handelskorrespondenz — *Bastian, E.*, Die Schwierigkeiten d. Geschäftskorrespondenz. Zugleich e. Hilfsbuch f. d. Bank- u. Wechselverkehr. 2. Aufl. (100 S.) gr. 8°. St., Muth. 1913. M 2.—.

— *Hesse, E.*, u. *B. Breternitz*, Einführung in d. Praxis d. kaufm. Korrespondenz. (Handelskorrespondenz in Verbindg. m. Handelsbetriebslehre.) Bearb. in 3 Heften. 1. Heft: Der Kaufmann im Detailgeschäft. 5. Aufl. (X, 142 S.) gr. 8°. Langensalza, H. Beyer & S. 1912. Geb. M 2.—.

Handelsregister — *Fester, F.*, Die Bedeutung des Eintrags im Handelsregister. (VIII, 102 S.) gr. 8°. Marburg, N. G. Elwert. 1912. M 2.50.

Holzindustrie — *Thommen's, C.*, Spezial-Adreßbuch der schweiz. Holz-Industrie. Annaire C. Thommen de l'industrie suisse du bois. 1. Ausg. 1912/13. (XII, IV, 398 S.) 8°. Zürich (Limmatstr. 119.) C. Thommen. 1912. Geb. M 5.—.

Kapital — *Salvioli, J.*, Der Kapitalismus im Altertum. Studien üb. die röm. Wirtschaftsgeschichte. Nach d. Franz. v. K. Kautsky jun. 8°. St., J. H. W. Dietz Nf. 1912. M 2.50; geb. M 3.—.

Kaufmänn. Verkehrsformen — *Michels, P.*, Der gute Ton d. Kaufmanns u. d. kfm. Angestellten. Handbuch d. kfm. Sitte. (176 S.) 8°. L., W. Fiedler. 1912. Geb. M 3.—.

Kohlensyndikat — *Wiedenfeld, K.*, Das rheinisch-westfäl. Kohlensyndikat. (172 S. m. 5 Taf.) gr. 8°. Bonn, A. Marcus & E. Weber. 1912. M 7.50.

Mazedonien — *Blunck, H. F.*, Die Zukunft Mazedoniens. Handb. f. Kaufleute. (52 S.) gr. 8°. Hamburg, R. Hermes. 1912. M 1.50.

Organisation — *Grimshaw, R.*, System u. Organisation in kaufmännischen Betrieben. (VIII, 233 S. m. Abb. u. 1 K.) kl. 8°. St., W. Violet. 1912. Geb. M 4.—.

Schiffer-Kreditkassen — *Ebert, P.*, Schiffer-Kreditkassen. Ein Weg aus der Not des Schifferstandes. Vortrag. (22 S.) 8°. Hamburg, Herold. 1912. M —.50.

Stellvertretung — *Hengstberger, G.*, Stellvertretung und Treuhand im BGB. vorzügl. m. Rücksicht auf den § 1189 BGB. (75 S.) gr. 8°. St., W. Kohlhammer. 1912. M 2.—.

Stickerei — *Illgen, R.*, Geschichte u. Entwicklung d. Stickerei-Industrie des Vogtlandes u. d. Ostschweiz. Eine vergleich. Darstellg. (VIII, 120 S.) gr. 8°. Annaberg, Grasers Verl. 1913. M 2.80.

Telegraphenschlüssel — *Vollers* 12-Zahlen-System. Suppl., bearb. v. A. Tecklenburg. (In deutscher u. engl. Sprache.)

(4 S.) 37×15 cm. Hamburg, L. Friederichsen & Co. 1912. 2 Stück M 30.—.

Terminhandel — *Nußbaum, A.*, Erfüllungsannahme bei Börsentermingeschäften. (Sep.-Abd.: Zeitschr. f. Handels- u. Konkursrecht.) St., Enke. 1912. (Nicht im Handel.)

Warenbörsen — *Passow, R.*, Materialien f. d. wirtschaftswissenschaftliche Studium. 3. Bd. Warenbörsen. (V, 152 S.) gr. 8°. L., Teubner. 1912. Geb. M 2.80.

Wirtschaftslehre — Wirtschaftsgestaltungen, Moderne Veröffentlichungen d. Kölner Museums f. Handel u. Industrie, hrsg. v. K. Wiedenfeld. gr. 8°. Bonn, A. Marcus & E. Weber. 1912. M 7.50.

— Wirtschaft u. Recht d. Gegenwart. Leitfaden f. Studierende der techn. Hochschulen u. Bergakademien. Hrsg. von L. v. Wiese. 2 Bde. (XI, 695 u. III, 514 S. m. 24 Diagr.) Lex. 8°. Tüb., Mohr. 1912. M 32.—; geb. M 36.—.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Bankbeamte — *Oertmann, P.*, Die Gratifikationsansprüche d. Bankbeamten u. d. Rechtsprechgn. d. Kaufmannsgerichte. Bank-Archiv XII. 2.

— Der Zwist d. Bankbeamten. Von *G. B.* Plutus IX. 39. 40.

Bank-Kalender, deutscher. (III. Quartal 1912.) Von *J. Loewe.* Plutus IX. 49.

Buchforderungen, offene — *Graussam, H. F.*, Die Versicherg. offener Buchf. Öst. Handelsschulzeitg. N. F. IV. 10.

Emission — *Schmalenbach, E.*, Die Technik der Emission. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 1.

Handelspolitik — *Schmitz*, Österreichs Handelspolitik. Volkswohl III. 3. 6. 9.

Lombardverteuerung — *Singer, K.*, Der Streit um die Lombardverteuerung. Bank-Archiv XII. 1.

Marokko — *Helfferich*, Deutschlands Finanzkraft in d. Marokkokrisis. Bank-Archiv XIII. 2.

Petroleum, Die Verkehrs- u. Handelsvorschriften f. Petr. in den einzelnen Ländern. Petroleum VIII. 2.

Privatwirtschaftslehre u. Volkswirtschaftslehre. Von *L. Brentano.* Bank-Archiv XII. 1.

Reichsbank. Die Stärkung d. Position d. Reichsbank u. d. Verteuerung d. Lombarddarlehen an d. Quartalsterminen. Bank-Archiv XII. 2.

Staatspapiere — *Vas, F.* Der Markt d. österr. und ung. Staatspapiere. Bank-Archiv XII. 1.

Wasserstrassen — *Philippovich, E. v.*, Nochmals die Wasserstraßen. Österr. Volksw. V. 2.

Wechselverkehr, vom, d. Reichsbankanstalten. Von *J. Kempkens.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 1.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Acts. Egremont Urban District Water Act, 1912 2 sh. 1 d. Clyde Lighthouses Order Act 1 sh. 4 d. Dunstable Gas Act, 1912. 2 sh. 1 d. Verlag: Wyman.

— 1912 — Military lands provisional order 3 1/2 d. Local Government Board's provisional order No. 9 2 sh. 1 d. ditto No. 11 2 sh. 7 d. Verlag: Wyman.

Agricultural Statistics, 1911 Part. IV. 7 d. Verlag: Wyman.

Ainsley's Nautical almanack and tide tables 1913. 8 vo. 6 d. u. 1 sh. Verlag: Simpkin.

Author as publisher (The): or: Why don't authors publish their own books? By O. and Y. 8 vo., pp. 48. 1 sh. netto. Verlag: Grant & Woods.

Bell, W. G. Fleet Street in seven centuries. 8 vo., pp. 622. 15 sh. netto. Verlag: Pitman.

Bigg's General railway acts 1830—1911. 16. Auflage. 8 vo. 25 sh. netto. Verlag: Waterlow.

Brown's Nautical almanack, harbour and dock guide, and daily tide tables for 1913. 8 vo. 1 sh. u. 1 sh. 6 d. netto. Verlag: J. Brown.

Bulman, H. F. and *Redmayne, R. A. S.* Colliery working and management. 3. Ausgabe, pp. 322. 5 sh. netto. Verlag: C. Lockwood.

Burnham, M. Howard. Modern mine valuation. 8 vo., pp. 172. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: C. Griffin.

Cannan, Edwin. The Economic outlook. Crown 8 vo., pp. 312. 5 sh. netto. Verlag: Unwin.

Celluloid: its manufacture, applications and substitutes. Von Masselon, Roberts und Cillard. Übersetzung von H. H. Hodgson. 8 vo., pp. 376. 25 sh. netto. Verlag: C. Griffin.

Census of Scotland 1911. County of Forfar. 10 1/2 d. netto. Verlag: Wyman.

Chalmers, Dr. The Opinions concerning political economy and social reform. Compiled from his writings by Miss Grace Chalmers Wood. Crown 8 vo., pp. 118. 1 sh. netto. Verlag: D. Douglas.

Chapman, S. J. Political economy. 12 mo., pp. 256. 1 sh. netto. Verlag: Williams & N.

Chitty's Treatise on the law of contracts. 16. Aufl. Revidiert durch W. Paine. Royal 8 vo. 35 sh. netto. Verlag: Sweet & M.

Colonial Report. 1911. Sierra Leone. 5 1/2 d. netto. Verlag: Wyman.

Company Secretary's Vade-mecum, The 12 mo., pp. 192. 1 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Consular Reports. 1911, Denmark, Farve, Islands 3 d. Mexico, Trade 4 1/2 d. Japan, Kobe 7 d. Verlag: Wyman.

Cranworth, Lord. A Colony in the making; or Sport and profit in British East-Africa. Ill. 8 vo., pp. 376. 12 sh. netto. Verlag: Macmillan.

Darton, N. H. Economic geology of Richmond (Virginia). (V. S. Geol. Surv.) 10 Platten. 8 vo., pp. 48. 1 sh. 6 d. netto. Verlag: Wesley.

Dictionary of Dates. Vol. 2, England and Wales. 12 mo., pp. 370. 1 sh. netto. Verlag: Nelson.

East India Railways Report for 1911. 5 sh. 5 d. netto. Verlag: Wyman.

Emery, H. C. Company management. 2. Aufl. rev. 8 vo., pp. 290. 5 sh. netto. Verlag: E. Wilson.

Ermen, W. F. A. The Materials used in Sizing. Crown 8 vo. 5 sh. netto. Verlag: Constable.

Expositor, The. 8. Ser., Vol. 3. 8 vo. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Hodder & S.

Fraser, J. Nelson. America, old and new: impressions of six months in the states. 8 vo., pp. 378. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Ouseley.

Green, H. P. Pitman's Complete Mercantile Arithmetic. I. Teil. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Hannay, David. The Sea trader: his friends and enemies. Ill. 8 vo., pp. 400. 15 sh. netto. Verlag: Harper.

Kelly's Directory of Derbyshire, Nottinghamsire, Leicestershire and Rutland, 1912. Royal 8 vo. 30 sh. netto. Verlag: Kelly's Directories.

Mines, List of, for 1911. 4 sh. 4 d. netto. Verlag: Wyman.

Mineral Resources of the United States. Part I, Metals; Part II, Nonmetals (V. S. Geol. Survey.) Calendar year 1910. Ill. 2 Vols. 8 vo, pp. 617 u. 942. ℔ 1. 1 sh. 0 d. netto. Verlag: Welsley.

Osten-Sacken, Baron von der. The Legal Position of the Grand-Duchy of Finland in the Russian Empire. Crown 8 vo., pp. 210. 5 sh. netto. Verlag: Lansley.

Times Expository, The. Vol. 23. Oct. 1911—Sept. 1912. 4 to. 7 sh. 6 d. Verlag: T. & T. Clark.

Redaktionelle Mitteilung.

Diesem Hefte liegen Prospekte der Firmen *Ernst Moritz* und *Ferdinand Enke, Stuttgart, Bibliographisches Institut* und *Tempel-Verlag in Leipzig* bei.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von mindestens 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE; SÄMTLICH IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, k. k. ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Bankdirektor Dr. GEORG OBST, Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 9 LEIPZIG · DEZEMBER 1912 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

Der Fiskus ist vom Kohlensyndikat zurückgetreten.

In Bremen wurde das überseeische Bankhaus „Deutsche Antioquia Bank A.-G." gegründet.

In Belgien hat sich die Fusion dreier Banken vollzogen.

Die Rundschau bringt die wichtigsten Petroleumlieferanten der Welt, ferner die Preise des Kohlensyndikats seit dem Gründerjahr.

Die Konvention der deutschen Tuchfabrikanten ist perfekt.

Das Notenbankwesen der Vereinigten Staaten Nordamerikas und seine Reform[1]*).*

Von Otto Hulftegger, Zürich.

III. Die hauptsächlichsten Gegensätze des amerikanischen Banksystems zu den europäischen Banksystemen.

A) Vergleichen wir irgend ein europäisches Banksystem mit dem der Vereinigten Staaten, so ist der augenscheinlichste Unterschied das Fehlen eines Zentralinstituts in der Union. Nicht nur fehlt ein Zentralinstitut, sondern auch etwas, das man als ein Correlat dazu bezeichnen möchte, nämlich eine Bank mit Filialen. Es besteht dagegen eine prinzipielle Abneigung und zum Teil mit guten Gründen. Da ist einmal die bundesstaatliche Jalousie, die wir in ihrer Ausartung als Kirchturmpolitik ebenfalls kennen. Dann aber ist ein anderer gewichtiger Grund, der gegen das Filialenwesen in der Union spricht, nämlich die große Ausdehnung des Landes und die gewaltigen wirtschaftlichen und geographischen Unterschiede zwischen den einzelnen Landesteilen. Der Westen hat ganz andere Bedürfnisse als z. B. der Südosten und beide wieder andere als der Nordosten. Der Kaufmann in Los Angelos hat mehr Garantie, zu erhalten, was er nötig hat, wenn er zu einer Bank geht, die in Los Angelos etabliert und auf die dortigen Verhältnisse aufgebaut ist, als wenn er sich an eine Bank wendet, deren Direktion z. B. in New York sitzt und deren Lokaldirektion sich an die Weisungen von New York bezüglich der Krediterteilung zu halten hat. Diese Überlegungen haben in der Union ca. 25000 verschiedene Institute entstehen lassen.

Demgegenüber ist zu sagen, daß die Union durch ein Filialsystem auch zu gewinnen hätte. Viele schwache Institute könnten so durch kräftige Unternehmungen ersetzt werden. Auch würde damit eine Zentralisation der Reserven ermöglicht. Schließlich müßte durch ein verzweigtes Filialsystem der Großbanken der Kredit ausgeglichen und die Krisengefahr abgeschwächt werden, Wirkungen, wie sie in ähnlicher Weise die Versicherungsgesellschaft durch die geographische Verteilung ihrer Risiken erzielt.

Was die Filialenerrichtung amerikanischer Banken im Auslande anbetrifft, so ist dieselbe gesetzlich verboten, ein Verbot, welches man ebenfalls als eine äußerst schädigende Bestimmung ansehen muß, namentlich mit Hinsicht auf den Platz London, von dem die Union mehr abhängig ist als irgend ein anderes Land. Gegenwärtig haben sich in London die Großbanken sozusagen aller bedeutenden Staaten Filialen errichtet; man zählt deren ungefähr 40. Darunter fehlen aber die Vereinigten Staaten. Wie aus den früheren Ausführungen zur Genüge hervorgeht, sind es gerade die Vereinigten Staaten, die durch Zweigniederlassungen in London zu gewinnen hätten. Durch solche amerikanische Niederlassungen in London könnten die Vereinigten

[1]) Referat, gehalten im handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich im Wintersemester 1911/12.

Staaten nicht nur Millionen, die gegenwärtig als Akzeptprovisionen ins Ausland fließen, ihrem Nationalwohlstande erhalten, sondern auch reiche Geschäfte machen an der Londoner Stock Exchange, die namentlich in der Zahl der kotierten Papiere und der Entwicklung des Termingeschäftes allen anderen Plätzen weit voran steht. Ferner könnten solche Niederlassungen dem Mutterlande zu Zeiten von Krisen den größten Dienst leisten, indem sie das verbindende Glied mit dem englischen Markte bilden würden und den Kapitalabfluß nach New York erleichtern könnten. Dieser Kapitalabfluß von England nach Amerika ist heute ohnehin bedeutend stärker als früher infolge des englischen Finanzgesetzes vom Jahre 1909, dem man nachsagt, daß es das englische Anlagekapital ins Ausland treibe[1]).

Merkwürdigerweise ist es nun gerade der nächste Nachbar der Vereinigten Staaten, Canada, welcher das Filialensystem zu höchster Blüte entwickelte. Das canadische Banksystem kann insofern als europäisches betrachtet werden, als es dem schottischen nachgeahmt ist. Eine Gegenüberstellung des Systems Canadas und desjenigen der Union ist aus folgenden Gründen besonders interessant:

1. Vom finanziellen Standpunkte aus ist Canada dem amerikanischen System eingegliedert, indem ein Teil seiner Reserve (beinahe die Hälfte) in New York liegt und also in dieser Beziehung der Reserve irgend einer „National-Bank" auf dem Territorium der Union gleichgestellt ist. Ferner ist Wall Street der Haupteffektenmarkt für Canada wie für die Union.

2. Bis zum amerikanischen Bürgerkrieg bestanden zwischen den Banksystemen der beiden Länder keine großen prinzipiellen Unterschiede. Erst der Sezessionskrieg brachte eine Trennung der Wege, indem die Union nachher aus den eingangs hervorgehobenen Gründen zu dem verfehlten Emissionssystem überging.

Der große prinzipielle Unterschied, der heute zwischen den zwei Ländern besteht, ist der, daß in der Union den Banken nur diejenigen Erwerbszweige gestattet sind, welche das Gesetz ausdrücklich zuläßt, alles andere ist untersagt. In Canada dagegen gilt nur das als verboten, was die Gesetzgebung ausdrücklich untersagt, d. h. die Präsumption, die man in Canada macht, geht zugunsten der Banken. In Canada haben sich daher die Banken, weil von lästiger gesetzlicher Einmischung befreit, rascher zu großen Unternehmungen entwickelt als im südlichen Nachbarlande. Wir haben heute in Canada, einem Gebiet so groß wie die Union, 29 Großbanken mit 2500 Filialen. In den canadischen Städten trifft es eine Bankstelle auf 3100 Einwohner, die entsprechende Ziffer für die Union dagegen ist nur 9700.

In Canada sind die Banknoten nicht legal-tender, aber trotzdem das sozusagen allein vorherrschende Zahlungsmittel. Diese Noten verdanken ihren Kredit und ihre weite Zirkulation dem Umstande, daß jede der großen Banken überall Filialen hat, wo die Noten hereingenommen werden. Die Banken behandeln die Noten unter sich genau so wie die großen Londoner Banken die Checks. Zwischen den Filialen der verschiedenen Banken besteht eine Verrechnung über die gegenseitig eingelösten Banknoten. Daher haben die Noten in Canada — im Gegensatz zur Union — eine nationale Zirkulation. Es sind die Filialen, die die Noten einerseits in Zirkulation bringen und sie anderseits auch in Zirkulation erhalten. Dies ist auch das Kriterium im schottischen Bankwesen. Dort haben wir nur acht Banken mit ca. 1250 Filialen, welche alle das Emissionsrecht haben und auch hier stützt sich das Filialensystem auf das Emissionswesen und umgekehrt. Diejenige schottische Bank, die keine Noten emittiert, hat auch gleichzeitig am wenigsten Filialen. Es ist die „Mercantile Bank of Scotland", welche nach Erlaß des Gesetzes von 1845 gegründet wurde.

Bei den übrigen Zentralbanken sehen wir ähnliche Verhältnisse. Überall finden wir bei der zentralen Notenbank ein ausgedehntes Filialensystem. Damit soll natürlich nicht gesagt sein, daß die Filialen ausschließlich der Emission wegen gegründet wurden; aber als ein Kriterium einer zentralen Notenbank darf das Filialensystem doch bezeichnet werden. Am Schlusse meiner Ausführungen werde ich zeigen, daß man auch in Amerika dieser Tatsache bei der zu gründenden Zentralbank Rechnung zu tragen denkt. Eine Ausnahme beim Filialensystem macht auch hier — wie immer — die Bank von England, die die Negation aller Regeln und Gesetze genannt werden kann. Das Privilegium, das diese Bank durch die Gesetze von 1709 und 1742 erwarb, war nur ein partielles, indem Bankgeschäfte (inkl. Notenemission) nur allen Gesellschaften mit mehr als sechs Gesellschaftern verboten waren. Kleine Privatbanken betraf das Gesetz daher in keiner Weise, und der wirtschaftliche Aufschwung in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts ließ denn auch in England allein etwa 400 solcher zweifelhafter Gebilde entstehen, die das Land mit Noten überschwemmten und damit beträchtliche Gewinne zu erzielen verstanden. Die Bank von England nahm dazu eine merkwürdige Stellung ein: einerseits verharrte sie auf dem Privilegium, daß man keiner Gesellschaft mit mehr als sechs Teilhabern das Emissionsrecht einräumen dürfe, aber anderseits weigerte sie sich, dem Unwesen der kleinen Banken auf dem Lande durch Gründung eigener Filialen ein Ende zu bereiten und auch die Emission auf dem Lande an sich zu ziehen. Alle Vorstellungen der Regierung blieben erfolglos. Auch heute hat die Bank auf dem Lande nur neun Filialen. Dies ist allerdings für England von keinem Nachteil, denn die Fluktuation in der Zirkulation der Zahlungsmittel geschieht nicht mehr durch Expansion oder Kontraktion der Notenemission der Bank von England, sondern durch die Checks,

[1]) Bei der Beratung dieses Gesetzes im Oberhaus illustrierte Lord Rosebery die schädliche Wirkung desselben auf das englische Kapital mit folgender Übertreibung: „I believe that all the great ships that go westward across the Atlantic are at this moment carrying bonds and stocks in ballast." (House of Lords, 24. Nov. 09.)

die ja heute das allgemeine Zahlungsmittel in England sind. Dieses Checksystem seinerseits beruht nun allerdings, noch mehr als das Notenwesen, auf einem ausgedehnten Filialensystem. Eine einzige englische Großbank, wie z. B. die London City & Midland Bank Ltd., zählt heute in England ca. 700 Filialen. Dieses Filialsystem, das wir heute an England als so vollkommen bewundern, ist das Resultat einer kaum 100jährigen Evolution, ausgehend von einer Entwicklungsstufe, die mit den heutigen amerikanischen Verhältnissen ungemein viel gemeinsam hat, eben vor allem jene Vielheit der emittierenden Banken.

B) Ob nun in den Vereinigten Staaten ein Zentralinstitut mit oder ohne Filialen, oder ob überhaupt ein Zentralinstitut in europäischem Sinne geschaffen werde, eins ist gewiß: daß mit dem gegenwärtigen System der Notendeckung abgefahren werden muß. Ein Schritt in dieser Richtung ist durch die bereits erwähnte „Aldrich-Vreeland Act" getan worden, indem das genannte Gesetz die Notenemission auf Grund von Wechseln gestattete. Diese Emission ist allerdings durch das Gesetz selbst sehr beschränkt, und die hohen Steuern, denen eine Mehrausgabe unterliegt, wird dieselbe zu gewöhnlichen Zeiten auf ein Minimum beschränken.

In Europa haben wir heute für den nicht bar gedeckten Teil der Emission beinahe ausschließlich Wechseldeckung, welche bei der Bank von England vielleicht weniger wichtig ist als bei allen andern großen Notenbanken. Durch das Mittel der Diskontos haben z. B. die Bank von Frankreich und die Deutsche Reichsbank ein Mittel, die Notenzirkulation zu beeinflussen. Wechseldiskontierung und Notenemission, Reserve und Diskontosatz hängen aufs engste zusammen. Der Reichsbank ist für ihre Notenemission eigentlich keine strikte Grenze gezogen, sie kann sich in ihrer Politik ganz nach der wirtschaftlichen Konjunktur richten. In noch höherem Maße ist das bei der Schweizerischen Nationalbank der Fall. Der Bank von Frankreich ist ein Maximum der Emission vom Gesetze vorgeschrieben, das nun auf 6,8 Milliarden Franken erhöht worden ist. Dies ist die einzige Einschränkung, an die sie gebunden ist. Über den Deckungsmodus besteht keinerlei gesetzliche Vorschrift. Es ist, beiläufig gesagt, der Wert der Begrenzung der Emission nur schwer einzusehen, und eine solche Bestimmung erscheint als unnützes Hemmnis der wirtschaftlichen Entwicklung, welcher ja schließlich das Gesetz noch immer hat weichen müssen. Etwas ungünstiger steht es in dieser Beziehung mit der Bewegungsfreiheit der Bank von England, da beim englischen System notwendigerweise eine Ausdehnung der Zirkulation in Krisen kaum möglich ist, weil eine solche Ausdehnung nur auf Grund von einer Golddeckung geschehen könnte. Im Jahre 1890 behalf sich die Bank während der Baringkrisis damit, daß sie die Zirkulation ausdehnte auf Grund von Gold, das ihr von der Bank von Frankreich und der Russischen Reichsbank geliehen wurde. Damit wurde auch einem übermäßigen Diskontosatz aus dem Wege gegangen. In England ist überdies die Note, wie schon gesagt, auch während einer Krise nicht von hoher Bedeutung, weil es sich dort darum handelt, ein Bankguthaben zu halten, gegen das man Schecks abgeben kann. In Krisen wird man bei der Bank von England Consols lombardieren und sollte dadurch und durch die Diskontierungen der Bruchteil der Reserve den Verpflichtungen gegenüber zu klein werden, ist immer noch der Ausweg vorhanden, die Bankakte zu suspendieren.

Allgemein gesprochen sichert das europäische Emissionssystem Elastizität, es sichert Anpassung an die jeweiligen Verhältnisse. Unter Elastizität haben wir nicht nur das einseitige Ausdehnen der Emission zu verstehen, sondern auch die Möglichkeit einer Kontraktion, sofern die Bank wünscht, die Reserve zu erhöhen und das Portefeuille zu reduzieren. In Amerika ist aber die Emission von ganz andern Faktoren bestimmt, und zwar:

1. von der Kreditbedürftigkeit des Staates;
2. von der Rentabilität der Staatspapiere, denn je höher der künstliche Kurs derselben ist, desto geringer wird die Rentabilität der Emission. Der amerikanische Bankier hat seine Kapitalien zuerst für den Erwerb von Regierungsschuldscheinen hinzugeben, bevor er überhaupt Noten ausgeben darf, was eine um so größere Schwächung für ihn bedeutet, als der Kurs der Papiere steigt. Steht der Kurs z. B. auf 110, so sind auf dem Kapital, das er zur Emission aufwendet, 10% ertraglos. Die Kursbewegung der Papiere und der Bedarf nach Noten können daher ganz entgegengesetzte Größen sein;
3. vom Gesetze, welches bestimmt, daß auf dem ganzen Gebiete der Union pro Monat nicht mehr als für 9000000 $ Noten aus dem Verkehr zurückgezogen werden dürfen.

Alle diese erwähnten Momente stehen gewiß nicht notwendigerweise mit dem wirtschaftlichen Bedürfnis des Landes in Übereinstimmung, und namentlich auch die drittgenannte Bestimmung ist schon mehr als einer Bank verhängnisvoll geworden, weil eben dadurch, z. B. während einer Krise es für eine Bank nicht möglich ist, beliebig Noten zur Aufrechterhaltung der Reserve zurückzuziehen. Dies zu verhindern ist allerdings der offenbare Zweck dieser äußerst seltsamen Bestimmung.

Aus allen diesen Ausführungen geht hervor, wie sehr die amerikanischen Banken in dieser Beziehung von einem unglücklich abgefaßten Gesetze an der Ausübung ihrer wahren Funktionen gehindert werden und wie auf der andern Seite in Europa sozusagen absolute Freiheit herrscht und den Banken eine größere Anpassungsmöglichkeit gewahrt ist.

Zum Schlusse möchte ich hier noch einmal betonen, daß das Gesetz von 1908 zwischen diesen beiden Extremen steht. Der Fortschritt ist ein zweifacher: die gesetzliche Zulassung des Wechsels zur Notendeckung als Basis für die Zirkulation und die

gesetzliche Ermächtigung einer Ausdehnung der Emission über die starren Grenzen hinaus im Falle einer Krisis. Das Gesetz gewährt eine Maximal-Mehremission von 500000000 $. Dadurch ist für die Emission nicht nur eine geeignetere, sondern auch eine breitere Basis geschaffen worden, wodurch Ereignissen wie jenen von 1907 vorgebeugt werden soll.

C) In der Union fehlt eine zentrale Reserve, die im Falle einer Krisis dem bedrohten Gliede der amerikanischen Bankwelt zu Hilfe kommen könnte. Wohl bestehen Reserven, die sich in die Millionen belaufen, aber nicht angerührt werden dürfen, sofern die Bank das Feld ihrer Wirksamkeit nicht einschränken oder liquidieren will. Die Union besitzt tatsächlich den größten Bestand an Gold aller Länder. Die Reserve der Bank von England hält damit keinen Vergleich aus, und doch war es 1907 die Bank von England, die das goldreiche Amerika von einer argen Krisis rettete — nicht durch ihr Gold, wohl aber durch ihren Kredit. Ganz abgesehen von den Goldreserven der „National Banks", deren Betrag ich mit ca. 160 Millionen Dollars in Anrechnung bringen möchte, ergibt sich ungefähr folgendes Bild, wenn wir die Goldreserve, die auf dem Schatzamt der Vereinigten Staaten liegt, vergleichen mit einigen europäischen Ziffern[1]):

Jahr	Schatzamt d. Ver. Staaten	Bank v. England	Bank v. Frankreich	Reichsbank
1878	Mill. Doll. 130	110	190	50
1908	„ „ 1010[2])	180	590	190

Nun wird man wahrscheinlich entgegnen, daß es nicht wohl angehe, den Goldbestand des Schatzamtes der Vereinigten Staaten mit den Goldreserven der europäischen zentralen Notenbanken zu vergleichen. Es ist allerdings richtig, daß die Zweckbestimmung dieses Goldes eine andere ist, indem es als Hinterlage dient für die von der Regierung ausgegebenen Goldzertifikate. Das Moment, auf das aber hier Gewicht zu legen ist, ist, daß das Gold des Schatzamtes, das jede andere Reserve weit übertrifft, den Banken entzogen ist und nicht als Kreditgrundlage Verwendung finden kann. Wäre dieses Gold einem zentralen Institute zur bankmäßigen Benutzung anvertraut, so würde das dem Kreditwesen der Union von größtem Nutzen sein. Unter dieser Voraussetzung läßt sich dieses Gold gewiß mit den europäischen Zentralreserven vergleichen, trotzdem es keine bankmäßige Verwendung findet. Rechnen wir zum Golde auf dem Schatzamt noch die Goldreserven der „National Banks" hinzu, welche zuvor mit 160 Millionen Dollars veranschlagt sind, und vergleichen dann die Summe mit den europäischen Bankreserven, so tritt für das Jahr 1908 die entschiedene Übermacht der Vereinigten Staaten noch deutlicher zu Tage:

[1]) Lt. „Economist" vom 9. Oktober 1909.

[2]) Diese Ziffer bezieht sich also nur auf das Gold, das beim Schatzamt liegt; dazu wären dann die ca. 160 Millionen Dollars der Nationalbanken hinzuzurechnen.

	1908
U. S. A. (Schatzamt und National Banks)	Doll. 1170000000
Bank von Frankreich	„ 590000000
Reichsbank	„ 190000000
Bank von England	„ 180000000

Die Frage, welches Land aus der kleinsten Reserve den größten Nutzen zieht und darauf das ausgedehnteste Kreditsystem aufgebaut hat, ist bald beantwortet — es ist England. Das andre Extrem aber finden wir in den Vereinigten Staaten[1]).

Die Diskontopolitik, die man in der Union nicht kennt, hat ihre klassische Ausbildung gerade in England erhalten, und die Bank von England ist in dieser Richtung die Lehrmeisterin aller andern Banken geworden. Bei ihr hat die Diskontopolitik eine ganz enorme Bedeutung aus zwei Gründen, und zwar zunächst zufolge der führenden Stellung des Londoner Geldmarktes, welche er wiederum zum großen Teil dem Umstand verdankt, daß er als der einzige absolut freie Goldmarkt gilt, und sodann da die Diskontopolitik das einzige Mittel ist, das der Bank von England zu Gebote steht zum Schutz ihrer unbedeutenden Reserve.

Der Unterschied zwischen den Systemen der Union und Englands ist demnach in dieser Beziehung der denkbar größte. Dieser Unterschied erhält eine ganz interessante Beleuchtung durch die Krisis von 1907, während welcher Amerika seinen Goldhunger ganz durch London stillte. Man schätzt, daß während der Krise, also während etwa zwei Monaten, London ca. 20 Millionen £ Sterling nach New York sandte, d. h. einen Betrag, welcher der ganzen Reserve der Bank von England beinahe gleich kommt. Da erhebt sich sofort die Frage: Wie war das London möglich? Dies war nur dadurch möglich, daß die Bank von England den Diskontosatz sofort von 4% auf 7% erhöhte — nicht um die Reserve zu schützen gegen einen Goldabfluß nach Amerika — sondern um Gold von andern Plätzen nach London zu ziehen. Diese 7% übten eine Zauberwirkung aus: aus 24 verschiedenen Ländern floß Gold nach London und von dort nach New York weiter. Mr. Campbell, der damalige Gouverneur der Bank, wurde kurze Zeit darauf von Ex-Senator Aldrich gefragt: „Was hätten Sie getan, wenn die Rate von 7% nicht effektiv gewesen wäre?" Selbstbewußt antwortete der Gouverneur: „We should have advanced the rate up to 10% if necessary, and 10% will bring gold out of the earth"[2]). Diese Antwort beweist den Glauben der Engländer an die sichere Wirkung der Diskontopolitik. Zur Ergänzung und zugleich als Beleg für das soeben Ausgeführte gebe ich hier einige Zahlen über die Bewegungen der Reserve der Bank von England während der Krise:

[1]) Die National City Bank in New York sagt diesbezüglich in ihrem Dezember- (1911) Bulletin: „We are far past any need for anxiety about the size of our gold reserve, but it is still the most ineffective reserve in the world."

[2]) Zitiert von Mr. Aldrich in seiner Rede vom 29. November 1909, gehalten vor dem New Yorker „Economic Club" über: „The work of the National Monetary Comission."

Datum (1907)	Reserve L. Stg.	Diskontsatz
30. Oktober	20834000	4½%
6. November	17695000	6%
13. „	21113000	7%
20. „	19915000	7%
27. „	21785000	7%
4. Dezember	21909000	7%
11. „	23674000	7%
18. „	22400000	7%
24. „	19681000	7%
1908		
1. Januar	21473000	7%
8. „	24273000	6%

Die Reserve erreichte ihren Tiefstand am 6. November 1907, zur Zeit der größten Intensität der Krise. Die Stellung der Bank von England und die Rolle, die sie während der Krise spielte, gehen deutlich hervor aus folgendem Vorfall, der sich im Laufe der Krise ereignete:

Man erinnerte sich während der Krise in Amerika, daß die Bank von Frankreich schon mehrmals in ähnlichen Fällen der Bank von England zu Hilfe gekommen war, so namentlich im Jahre 1890 anläßlich der Baring-Krisis. Man ersuchte daher die Bank von Frankreich um ihre Intervention. Die Zusage, die man erhielt, war jedoch keine unbedingte: Die Bank von Frankreich war sich eben darüber klar, daß die Krise in Amerika nicht hervorgerufen worden war durch einen tatsächlichen Mangel an gesetzlichen Zahlungsmitteln, sondern durch übermäßige Kapitalisierungen und ungesunde Börsenanlagen. So bestand die Gefahr, durch Zufuhr von Gold die Krisis noch zu verschärfen. Darum machte die Bank von Frankreich ihre Intervention davon abhängig, daß die Bundesregierung die Garantie für das geliehene Gold übernehme. Diese wurde, wie zu erwarten war, abgelehnt und die Intervention fand daher nicht statt. Statt dessen schoß die Bank von Frankreich dem Londoner Markte circa 80000000 Fr. vor, welche dann London nach New York weiter gab. — So wie die Umstände in der Union waren, fühlte sich die Bank von Frankreich nicht berechtigt, direkt zu Hilfe zu kommen; es fehlte eben das verantwortliche Zentralinstitut, währenddem die Bankorgane keinen Augenblick zögerten, Gold zu liefern, sofern die Bank von England dafür die Verantwortlichkeit übernahm.

Zur gleichen Zeit, da man europäische Hilfe anrief, lagen in Amerika selbst noch gewaltige Reserven angehäuft, an deren Gebrauch man jedoch durch das Gesetz verhindert war. Am 3. Dezember 1907 fanden sich in den drei Zentralreservestädten noch folgende Reserven vor: New York 177000000 $, St. Louis 21000000 $, Chicago 54000000 $. Daneben lagen noch weitere Millionen in den 25% Reservestädten. Die Bestimmungen der „National Bank Act" hatten also im Jahre 1907 die Vereinigten Staaten in die größte Krisis gestürzt, trotzdem reichlich Gold vorhanden war. Das ganze Land wurde mit ungesetzlichem und uneinlösbarem Papiergeld überschwemmt, und die angesehensten Banken stellten ihre Zahlungen ein.

Es mögen hier noch einige Bemerkungen folgen über die 25% Reserve. Nirgends in Europa finden wir wohl eine solche Minimalreserve bei den Großbanken, weder de jure, noch de facto. Die englischen „Joint Stock Banks" mit ihren gewaltigen Depositenschulden und ihrem verzweigten Filialsystem halten selten mehr denn 4% in bar bei sich selbst als Reserve. Den Rest ihrer Reservebestände übergeben sie der Bank von England, wo dieselben wieder Verwendung finden. Es besteht für sie keinerlei gesetzliche Deckungsvorschrift. Französische Großbanken, wie z. B. der „Crédit Lyonnais", begnügen sich mit ca. 8% ihrer sofort fälligen Verpflichtungen als Barreserve, ebenso die „Deutsche Bank" und ähnliche Institute. — Diese Reserven erfüllen ihren Zweck besser als die viel höheren amerikanischer Banken, da sie im entscheidenden Momente bestimmungsgemäß verwendet werden können. In der Geschichte der Bank von England begegnen wir z. B. in der Krise von 1857 einem Moment, wo die Reserve der Bank nur noch 380000 L. Stg. betrug, wovon noch ein bedeutender Teil Silber war, welches ja nur beschränkt legal-tender ist. Gerade die Politik, die ganze Reserve sofort dem bedrängten Markte zur Verfügung zu stellen, hat die Bank jeweils vor größerem Unheil beschützt. Diese fundamentale Wahrheit hat Walter Bagehot in seinem klassischen Werke „Lombard Street" wie folgt niedergelegt[1]): „The best palliative to a panic is a confidence in the adequate amount of the bank reserve, and in the efficient use of that reserve." Beides fehlt den Amerikanern.

D) Eine Mittelstellung zwischen Barreserven und Effektenanlagen bilden die Wechselportefeuilles der europäischen Zentralbanken. Es soll nun auf eine Vergleichung zwischen Amerika und Europa in Beziehung auf diese Investierungen eingetreten werden.

Was das Diskontogeschäft in Europa anbetrifft, so haben wir wiederum die deutsch-französische Praxis von der englischen zu unterscheiden. Von beiden Arten der Praxis der Wechseldiskontierung kann gesagt werden, daß ihr Gravitationspunkt beim zentralen Noteninstitut liegt und daß in Zeiten abnormaler Verhältnisse diese Zentralbanken dem Markt zu Hilfe kommen. Der Einfluß der zentralen Notenbank wächst also mit den ungünstiger werdenden Konjunkturen des Geldmarktes. Der Unterschied zwischen der deutsch-französischen Bankpraxis einerseits und der englischen anderseits liegt aber beim Rückdiskonto: In Deutschland und Frankreich werden Wechsel von den Großbanken regelmäßig vom Zentralinstitut diskontiert, während in England der Rückdiskont durchaus verpönt ist. Diese Tatsache ist für die deutschen und französischen Banken von höchster Bedeutung, indem das System regelmäßigen Rückdiskontos ihr Wechselportefeuille zu einer zweiten Barreserve macht. Die Banken haben die Gewißheit, von der Reichsbank, bzw. der Bank von Frankreich, für ihr Papier gesetzliche Währung zu erhalten, und die zentralen Notenbanken ihrerseits können diesen Ansprüchen in weitgehender Weise

[1]) Schluß von Kapitel VII.

gerecht werden durch die Notenemission und die Diskontopolitik. Nehmen wir z. B. die Bilanz eines großen deutschen Institutes zur Hand, so finden wir eine sehr kleine Barreserve, bei der Deutschen Bank ca. 8 %, aber daneben ist der größte Anlageposten der Bankaktiven unter Wechsel und Devisen zu finden, ein Posten, welcher die erteilten Kredite gar noch übertrifft. — In England ist die Sachlage wieder anders. Nehmen wir die Bilanz einer Londoner Großbank vor, z. B. der Lloyd's Bank Ltd., so ergibt sich folgendes Bild:

Total der Bankpassiven	ca.	91 000 000	L. Stg.
hiervon entfallen auf Depositen	„	81 000 000	„
Bankaktiven:			
Britische Staatspapiere . . .	ca.	5 300 000	L. Stg.
Andere Papiere	„	5 600 000	„
Diskonto	„	9 100 000	„
Kredite	„	44 500 000	„
Guthaben bei d. Bank v. England, Eigene Barschaft, call money and at short notice	„	22 000 000	„
Bankgebäude usw.	„	4 000 000	„

Aus diesem Beispiel, welches als typisch betrachtet werden darf, geht deutlich hervor, was für eine verschwindend kleine Rolle die Diskonten spielen bei einer Bank, welche heute noch als die größte Depositenbank der Welt dasteht und welche über 600 Filialen besitzt. Das Wechseldiskontogeschäft wird eben in England von einer besondern Art von Bankiers, den „Bill brokers", besorgt, und die Großbanken diskontieren nur Wechsel so zu sagen „par complaisance" für ihre besten Kunden. Die Bill brokers erhalten ihre flüssigen Mittel von den Großbanken, die ihnen ihre überschüssigen Bargelder zu einem bestimmten Zins als „call money" oder „money at short notice" überlassen. Entweder erhalten die Banken dafür Effekten als Sicherheit oder auch Wechsel. Es sind dies dann lombardierte Wechsel. Das Geschäft kommt, vom praktischen Gesichtspunkt aus angesehen, dem Rückdiskont sehr nahe, rechtlich gehen aber die Wechsel nicht ins Eigentum der vorschießenden Großbank über, und da ihr Name auf dem Wechsel nicht als Indossatar erscheint, ist sie auch in keiner Weise aus dem Wechsel verpflichtet. Die Hauptfunktion der engl. Großbank auf dem Wechselmarkt ist dieses Darlehensgeschäft an die bill brokers, und nur selten diskontiert die Bank selbst oder kauft Wechsel von den bill brokers für ihr Portefeuille. Hat sie aber einmal einen Wechsel erworben, so bleibt er bei ihr liegen. Die Bank hat dann das Geld in diesem Wechsel immobilisiert bis zum Verfalltag. Ein Rückdiskontieren bei der Bank von England gibt es nicht. Eine solche Operation würde für die Bank kreditschädigend wirken. In gewöhnlichen Zeiten wird daher die Großbank sehen müssen, daß sie nicht zu viel Kapital auf zu lange Zeit in Wechseln immobilisiert; sie hat stets darauf zu achten, daß sie fortwährend fällige Wechsel hat und daß dieselben durchschnittlich kurze Laufzeiten aufweisen. Diese Erfordernisse kann die Bank um so leichter erfüllen, als der Londoner Wechselmarkt durch die Institution der bill brokers außerordentlich gut organisiert und spezialisiert ist, so daß sie dem broker die Beschreibung des Papiers, das sie wünscht, genau geben kann. — Wenn nun auf dem Londoner Markte ein Mangel an flüssigen Mitteln herrscht, werden die Großbanken nicht mehr in der Lage sein, den bill brokers genügend „accommodation" bieten zu können; diese sind dann gezwungen, zur Bank von England zu gehen, um von ihr das nötige Kapital für weitere Diskonten zu erhalten. Dies wird dann durch Rückdiskontieren von kurzem Papier geschehen und erst dadurch wird es der Bank von England möglich, ihren Satz auf dem Markte effektiv zu machen. —

Wir sehen daher auch in London, daß es schließlich doch das zentrale Institut ist, welches dem Markte in Zeiten von Krisen oder Spannungen zu Hilfe zu kommen hat, und es ist diese Gewißheit, daß ein solches Institut vorhanden ist und daß es eingreifen wird und eingreifen kann, welche die Stabilität des Marktes am besten sichert. Ein prinzipieller Unterschied besteht daher zwischen den verschiedenen europäischen Märkten in dieser Beziehung nicht, es ist vielmehr nur ein verschiedener Weg zum gleichen Ziele. Ich möchte nur noch einen kleinen Unterschied zwischen der Bank von England und den beiden andern genannten Banken des Kontinents erwähnen bezüglich der Ausübung der Funktion als letzter Diskonteur auf dem Wechselmarkte. Die Reichsbank und die Bank von Frankreich können diese Funktionen bedeutend uneingeschränkter ausüben als etwa die Bank von England, da diese durch das Gesetz von 1844 in der Elastizität der Notenemission bedeutend eingebüßt und deshalb zum Schutze ihrer Reserve rasch zu Diskonterhöhungen zu greifen hat. Die Feinheit des Mechanismus der europäischen Wechselmärkte findet ihren Ausdruck in der relativen Stabilität der Diskontosätze. Diese äußerst wertvolle Stabilität der Diskontosätze in Europa ist die Folge der folgenden zwei Gründe: daß das Angebot von Wechseln mit dem Stande des Handels in engster Berührung steht und die Diskonto- und Valutapolitik der Zentralinstitute Unterschiede zwischen den einzelnen Plätzen rasch ausgleicht.

Gehen wir zurück in die Vereinigten Staaten und sehen wir, wie dort diese Verhältnisse liegen. Wir haben das Fehlen eines Wechselmarktes schon besprochen. Es fehlt das Institut, welches Wechsel in Krisen diskontieren würde. In einer Krise ist in der Union ein Wechsel nicht liquidierbar, er mag noch so gut sein. Sofern Wechsel überhaupt vorhanden sind, lassen sie die Banken bei sich liegen, statt daß sie dieselben weiter diskontieren. Würden sie die Wechsel amerikanischer Kaufleute mit ihrem Indossament versehen, so würden sie den Kredit des Ausstellers und des Bezogenen um ihren eigenen Kredit vermehren. Da das nicht geschieht, so gibt es kein amerikanisches Papier, das die Banken Europas kaufen könnten, um dem amerikanischen Markte durch Diskontieren seines Papieres zu Hilfe zu kommen. Für solche

Zwecke ist Amerika ganz auf sogenannte „finance bills" angewiesen, die es auf Europa abgibt und von denen es hofft, daß sie hier angenommen werden. Diese Hoffnungen haben sich aber nicht immer erfüllt, und zwar unglücklicherweise gerade dann nicht, wenn man es am nötigsten gehabt hätte, daß sie erfüllt würden. Ein Beispiel hierfür haben wir im Vorgehen der Bank von England im Herbst 1906, als der Londoner Markt mit amerikanischen Finanzwechseln überflutet wurde, welche drüben bereits unter dem Eindruck einer herannahenden Krise abgegeben wurden. Der offizielle Satz in London betrug während des Sommers meist $3^1/_2$ %. Die Bank von England begann amerikanisches Finanzpapier zurückzuweisen und Lombard Street, der Londoner Geld- und Wechselmarkt, hatte natürlich zu folgen, wollte man nicht zu Verlusten kommen. Zudem erhöhte die Bank in sehr vorsichtiger Weise den Diskonto in der Zeit von ca. fünf Wochen von $3^1/_2$ % auf 6 %. Die Folge dieses Vorgehens der Bank von England ließ in den Vereinigten Staaten nicht lange auf sich warten, indem schon im März 1907 sich der erste Akt der kommenden Krise abspielte. In New York brach nämlich infolge Mangels an liquiden Mitteln eine kleinere Panik aus, welche man bezeichnend „the rich man's panic" genannt hat. —

Der Mangel an Wechseln hat die fernere notwendige Folge, daß sich die Banken für Anlagen ihrer Gelder anderweitig umzusehen haben. In der Union ist es für die Banken gebräuchlich, die Depositen an der „Stock Exchange" anzulegen und damit möglichst glücklich zu spekulieren. Diese Anlagepolitik hat aber zwei wichtige Konsequenzen. Zunächst sind die Banken dadurch gezwungen, wegen der ihnen anvertrauten Depositen hohe Reserven zu halten, da ihre Anlagen nicht sicher liquidierbar sind, und zwar müssen die Reserven hoch genug sein, um den ersten Ansturm der Deponenten zu überstehen. Weiterhin darf der Zinsfuß, der sich auf der „Stock Exchange" herausbildet, d. h. der Zinsfuß für „call money", nicht etwa als der Ausdruck wirtschaftlicher Konjunkturen und der Geldverhältnisse des Landes angesehen werden, da die Operationen der Banken an der „Stock Exchange" von ganz andern Motiven geleitet sind als von Bedürfnissen des Handels und des Geldumlaufes des Landes. Wilde Spekulation kann den Preis in der kurzen Zeit einer Woche auf schwindelhafte Höhen treiben. Andererseits kann eine Erhöhung des Geldpreises von 4 % auf 8 % der Spekulation in Wall Street nur wenig Einhalt tun, während die Bank von England mit 1 % Diskonterhöhung viel erreichen kann. — Es darf also niemals eine Vergleichung angestellt werden zwischen dem New Yorker Satz für „call money" und einem europäischen Diskontosatz. Der letztere ist bis zu einem gewissen Grade der sorgfältig bestimmte Index wirtschaftlicher Verhältnisse der unmittelbaren Gegenwart und der wahrscheinlichen Entwicklung der nächsten Zukunft. Er wird bestimmt von einem zentralen Organ, welches auch die Verantwortung trägt. Der erstere ist einfach das zufällige Ergebnis eines „freien Spiels der Kräfte" an der New Yorker Stock Exchange. Die beiden erwähnten Konsequenzen der Anlagepolitik der amerikanischen Banken sind nicht die einzigen. Der Mangel an einem stabilen und vernünftigen Diskontosatz in der Union wird auch den europäischen (namentlich den englischen) Bankier warnen, sich durch hohe „call rates" verlocken zu lassen und nach Wall Street zu gehen, denn auf diese hohen „call rates" ist nicht zu bauen. —

Endlich ist noch ein anderer Grund zu erwähnen, der die „call rate" von unseren Diskontosätzen stark unterscheidet, nämlich der Umstand, daß an der New Yorker Börse keine Termingeschäfte zulässig sind. Diese „call rate" versteht sich demnach nur für Komptantgeschäfte. Es ist aber nicht der Zins oder Diskont auf „call money", welcher den Zu- und Abfluß von Kapital reguliert, sondern der Diskontosatz oder Zinsfuß auf langfristigem Kredit.

Zuletzt muß auch noch darauf hingewiesen werden, daß auch der Zins für langfristigen Kredit sich in der Union wegen einer höchst unglücklichen und veralteten Wuchergesetzgebung nie hat natürlich entwickeln können. Aller Zins, der 6 % überschreitet, ist Wucherzins ohne Rücksicht auf die begleitenden Umstände. Deshalb hat sich ein eigentlicher Landeszinsfuß, der sich den Verhältnissen anpassen würde, gar nie herausbilden können. Diese Bestimmung ist es auch, welche Termingeschäfte an der Börse praktisch unmöglich machen würde, selbst wenn sie an sich statthaft wären.

IV. Die Reformvorschläge.

Es wäre hier der Ort, einiges über die viel genannte „National Monetary Commission" zu sagen. Ihre gesetzliche Grundlage wurde geschaffen durch das sogenannte „Aldrich-Vreeland" Gesetz von 1908, welches bis 1914 in Kraft bleiben soll. Die Aufgabe der Kommission ist wie folgt definiert: „to inquire what changes are necessary or desirable in the Monetary System of the United States". Die Kommission besteht aus je neun Vertretern der beiden Kammern des Kongresses und hat Ex-Senator Aldrich zu ihrem Vorsitzenden. Der Kommission stehen von gesetzeswegen hohe Befugnisse zu, namentlich betr. Zeugeneinvernahme. Am 4. August 1908 verließ eine Subkommission New York, um eine Studienreise nach Europa anzutreten, und die Ergebnisse ihrer Untersuchungen hat sie dann in einer Anzahl interessanter Bände publiziert. Im Jahre 1911 wurde die Kommission durch Kongreßbeschluß per 31. März 1912 aufgelöst. Sie hatte bis am 8. Januar 1912 ihren endgültigen Rapport einzureichen. Dieser wird dann zur Beratung an das „Finance Committee" des Senates und an das „Banking & Currency Committee" des Repräsentantenhauses gehen, um dann von diesem dem Kongreß begutachtet zu werden. —

Im folgenden soll in Kürze der Plan besprochen werden, wie ihn Exsenator Aldrich der Kommission vorgelegt hat. Der Beschluß der Kommission hat denselben in seinen Grundzügen nicht ge-

ändert. Noch sei hinzugefügt, daß Präsident Taft in der Botschaft, die er am 21. Dezember 1911 dem Kongreß zukommen ließ, sich über den Plan Mr. Aldrichs äußerte und diesen im großen und ganzen befürwortete.

Das Hauptmotiv, das die Kommission bei der Aufstellung ihrer Vorschläge leitete, war die feste Entschlossenheit, Bestehendes soweit als irgendwie möglich bestehen zu lassen. Eine durchgreifende Neugestaltung ist nicht beabsichtigt[1]). Die Kommission wird sich also hauptsächlich bestreben, die eben geschilderten Defekte am bestehenden Organismus zu heben.

a) Organisation der neuen Institution.

Um eine Co-Operation der Interessen und ein Zusammenarbeiten aller „National Banks" zu ermöglichen, wird die Gründung einer „National Reserve Association" mit Sitz in Washington vorgeschlagen. Bemerkenswert ist vor allem der Name. Mr. Aldrich ist zu erfahren in der Geschichte des amerikanischen Notenbankwesens, als daß er seine Schöpfung mit dem Namen „Bank" bezeichnen wollte. Er verneint seinerseits sogar ausdrücklich jegliche Absicht, eine solche Bank gründen zu wollen[2]). Er hat die Erfahrung, die man mit der ersten und zweiten Bundesbank anfangs des vergangenen Jahrhunderts machte, nicht vergessen. Die Unabhängigkeit der bestehenden Banken soll durch die zu schaffende Bank in keiner Weise gefährdet werden. Auch Präsident Taft hält hieran unbedingt fest, was aus seiner Botschaft vom 21. Dezember 1911 hervorgeht[3]).

Das Kapital der „National Reserve Association" ist durch die Banken, die gewissen gesetzlichen Erfordernissen entsprechen, aufzubringen. Keine Bank soll sich jedoch mit mehr als 20% ihres Aktienkapitals beteiligen[4]). Das Kapital der „Association" wird ungefähr 300000000 $ betragen, wovon 50% in bar einzuzahlen sind. Jede Bank, welche der „National Association" angehört, ist auch gleichzeitig Mitglied eines lokalen Verbandes. Keine lokale Gruppe soll weniger als zehn Mitglieder aufweisen. Das ganze Gebiet der Union wird in 15 Distrikte eingeteilt, und jeder Distrikt erhält eine Filiale der „National Reserve Association", welche als Clearinghouse und überhaupt als Zentralstelle für die der Vereinigung angehörenden Banken des betreffenden Distriktes dienen soll. Die Stufenordnung ist also von unten folgende: Zuerst haben wir die einzelne Bank, welche einen Anteil an der Vereinigung hat, also Aktionär ist. Sie gehört zunächst einer lokalen Gruppe von mindestens zehn Banken an („Local Association"). Eine Anzahl solcher lokalen Gruppen auf einem gewissen Gebiete bilden einen der 15 Distrikte, in welche die ganze Union eingeteilt ist. Jeder solche Distrikt hat eine Niederlassung der „Association". Die 15 Distrikte in ihrer Gesamtheit bilden dann die „National Reserve Association".

Der Geschäftskreis der „Reserve Association" ist streng begrenzt auf die Mitglieder der Vereinigung und die Bundesregierung der Vereinigten Staaten. Es ist ihr untersagt, mit dem Publikum zu verkehren.

Die Gewinnverteilung soll folgende sein: Vom Nettojahresgewinn erhalten die Aktionäre eine Dividende von 4%. Übersteigt der Gewinn diese 4%, so erfolgt eine Verteilung des Überschusses an die Banken, den Reservefond der Reserve Association und die Bundesregierung[1]).

Was die Direktion der Vereinigung anbelangt, so besteht diese aus 45 Direktoren, worunter sechs ex officio, nämlich der Finanzminister der Vereinigten Staaten („Secretary of the Treasury"), der „Comptroller of the Currency", der Staatssekretär für Handel und Industrie („Secretary of Commerce and Labour"), daneben der Gouverneur und zwei Vize-Gouverneure. Der Gouverneur hat keine begrenzte Amtsdauer, die beiden Vize-Gouverneure sind jedoch nur für sieben Jahre gewählt[2]). Jede der 15 Filialen wählt ein Mitglied in die Direktion, 12 weitere kommen dazu als Vertreter der einzelnen konstituierenden Banken, und diesen 33 Direktoren ordnen sich dann noch weitere 12 Mitglieder bei als Vertreter der Interessen von Handel und Industrie.

b) Funktionen der Reserve-Vereinigung.

Sie soll in erster Linie dadurch einen Wechselmarkt schaffen, daß sie die Wechsel der einzelnen Mitglieder rückdiskontiert. Alle Wechsel, welche aus einem kaufmännischen Geschäfte hervorgehen, sollen von ihr diskontiert werden, vorausgesetzt, daß der zu diskontierende Abschnitt von einem Aktionär

[1]) Mr. Aldrich sagt diesbezüglich in seinem im Januar 1911 unterbreiteten Vorschlag folgendes: „It should be our aim to liberalize the present National Banking Act . . . . . rather than to formulate any plan, which will fundamentally change our present system."

[2]) Er sagt diesbezüglich: „While we have found much that is admirable in the operation of the various Government Banks of Europe, not one of them is applicable to our needs here. The good results, which they obtain can, I believe, be reached without the creation of such a Central Bank."

[3]) Präsident Taft sagt in dieser Botschaft u. a.: „I trust that all the banks of the country will be placed on a footing of perfect equality of opportunity, and that new legislation will carefully and completely protect the individuality and independence of each bank, to the end that any tendency there may ever be towards the consolidation of the money and banking power of the nation shall be defeated." Man kann daraus deutlich ersehen, daß Mr. Taft befürchtet, es könnte das neue Institut ein Werkzeug einer Großbank oder eines Syndikates von Großbanken werden. Er möchte dieser Konzentration, die ihm auf industriellem Gebiete so viel zu schaffen macht, im Gebiete des Bankwesens zum voraus entgegentreten.

[4]) Ursprünglich war vorgesehen, daß nur „National Banks" zur Beteiligung zugelassen werden sollten, nachträglich hat jedoch Mr. Aldrich vorgeschlagen, auch „State Banks" und „Trust Companies" zuzulassen unter ähnlichen Bedingungen wie die „National Banks".

[1]) Die Verteilung des 4% übersteigenden Gewinnes erfolgt nach folgendem Maßstabe: 1/2 des Überschusses geht an die Reserve der „Reserve Association", bis diese Reserve 20% des einbezahlten Kapitals beträgt, 1/4 an die einzelnen Banken und das letzte Viertel an die Bundesregierung. Die Maximaldividende an die Anteilhaber ist auf 5% festgesetzt und wenn die Reserve 20% des einbezahlten Kapitals beträgt, gehen alle Überschüsse an die Regierung.

[2]) Diese Bestimmung wäre der Bank von England zur Nachahmung zu empfehlen, was schon Walter Bagehot in seinem Buche „Lombard Street" getan hat.

indossiert sei und daß die Laufzeit 28 Tage nicht überschreite. Bei längerer Laufzeit hat die betr. „Local Association" spezielle Garantien zu leisten. — Depositen sollen unverzinslich sein, auch diejenigen der Regierung, welche verpflichtet ist, alle ihre Gelder bei der Vereinigung zu deponieren und überhaupt alle ihre Kassengeschäfte durch sie besorgen lassen soll. Daneben hat die Vereinigung das Recht, alle übrigen gewöhnlichen Bankgeschäfte zu betreiben; sie hat auch das Recht, Niederlassungen im Auslande zu gründen.

Das Notenemissionsrecht geht von den „National Banks" über auf die Reserve-Vereinigung, aber der Übergang soll ein allmählicher sein. Eingezogene Noten der „National Banks" dürfen von ihnen nicht wieder ausgegeben werden. Die Vereinigung verpflichet sich, von ihren Aktionären während eines Jahres die 2% Bonds samt der Einlösungspflicht der auf Grund derselben zirkulierenden Noten zu übernehmen. Ferner ist die Reserve-Vereinigung verpflichtet, neue Noten auszugeben in dem Maße als die jetzt zirkulierenden Noten zur Einlösung gelangen. Diese Bestimmung soll einen Mangel an Zirkulationsmitteln während der Zeit des Überganges vermeiden. Als Deckung ist $^1/_3$ „lawful money" vorgeschrieben und für die übrigen $^2/_3$ Wechsel oder Regierungsschuldtitel.

Die Besteuerung der Bank erfolgt in zwei Richtungen: einmal wird die Reserve besteuert, je mehr sie unter eine bestimmte Höhe fällt und dann unterliegt auch die Höhe der Notenemission einer Steuer, die mit höherer Emission steigt. — Diese bestimmte Höhe der Reserve, unter die sie nicht fallen soll, ist auf 50% aller Sicht-Verbindlichkeiten festgesetzt.

Was die 2% Bonds der Regierung betrifft, die heute noch als Hinterlage für die Emission dienen und daher durch das neue Gesetz teilweise frei würden, so hat also die Reserve-Vereinigung dieselben von den Aktionären zu übernehmen, d. h. sie sollen sich dann ausschließlich in den Händen der Vereinigung ansammeln. Die Regierung soll sie in 3% Bonds konvertieren, die erst nach 50 Jahren rückzahlbar sind und das Notenemissionsprivileg auf ihnen soll aufgehoben werden. Für die Konversion hat die Bank auf den Bonds, die sie hält, eine Steuer von $1^1/_2$% zu entrichten, wodurch die Regierung sich dann bei der Konversion einen Gewinn von $^1/_2$% sichert, welcher Gewinn eben die Entschädigung ausmachen soll für die Notensteuer von $^1/_2$%, die sie heute erhebt, der sie aber unter der Neuordnung der Dinge dann verlustig gehen wird.

Die neuen Noten sollen auf dem ganzen Gebiete der Vereinigten Staaten von Nordamerika gesetzliches Zahlungsmittel sein, mit folgenden drei Ausnahmen:

1. bei Zahlungen seitens der Regierung, welche sämtliche und ausschließlich in Gold zu erfolgen haben,
2. bei Zahlungen von einer „National Bank" an eine andere „National Bank" und
3. bei Zahlungen der Reserve-Vereinigung an eine „National Bank".

c) Weitere vorgeschlagene Änderungen.

Die „National Banks" sollen künftighin das Recht haben, Wechsel zu akzeptieren, die aus dem gewöhnlichen Geschäftsverkehr hervorgegangen sind und nicht länger als drei Monate zu laufen haben. Solche Akzepte sollen aber in keinem Falle mehr als 50% des Aktienkapitals plus Reserve ausmachen. Den „National Banks" ist es ausdrücklich untersagt, Filialen zu eröffnen, doch dürfen sie sich an ausländischen Banken beteiligen, welche aber, sofern sie sich in den Vereinigten Staaten niederlassen wollen, nicht mit den „National Banks" konkurrieren dürfen. Die „National Banks" sollen auch fernerhin an die 25% resp. 15% Reserven gebunden sein, und die Reserven, die sie beim Zentralinstitut halten, sollen ihnen als Teil ihrer Reserve angerechnet werden. Doch werden sie durch die Reserve-Vereinigung nicht verzinst. Unter gewissen Bedingungen soll den „National Banks" auch das Sparkassengeschäft gestattet sein.

Zum Schlusse des vierten Hauptabschnittes und damit der ganzen Arbeit mag noch ein kleiner Vergleich zwischen unseren europäischen Verhältnissen und den Bestimmungen des Aldrich-Vorschlages am Platz sein.

Die Deckungsvorschriften für die Noten im Vorschlage Aldrich sind den entsprechenden Gesetzesbestimmungen für die meisten europäischen Zentralinstitute entnommen, mit Ausnahme jener von Frankreich, für die keinerlei gesetzliche Vorschrift in dieser Hinsicht besteht. Die Emission ist unbeschränkt vorgesehen, doch unterliegt eine höhere Emission einer Steuer. Hierin erkennen wir das deutsche System.

Das Merkwürdigste ist, daß die vorgeschlagene Reserve-Vereinigung, trotzdem die Bezeichnung als Zentralbank absolut verworfen wird, in weit höherem Maße eine solche ist, als irgend eine Bank, die Senator Aldrich in Europa gefunden haben kann. Die „Reserve Association", die er vorschlägt, soll ja nur mit den Banken verkehren, die ihr angehören. Eine Ausnahme soll einzig zugunsten der Regierung gemacht werden. Es liegt also hier eine „Bank of Banks" im strengsten Sinne des Wortes vor. Nach europäischem Vorbild soll nun die Diskonto- und Valutapolitik gestaltet werden. Ferner wird dann auch eine zentrale Goldreserve vorhanden sein, die in Zeiten von Krisen frei verwendet und auf den bedrohten Punkt möglichst konzentriert werden kann. — Dieser Plan wird selbstredend Gegenstand heftigster Angriffe werden, namentlich da, wo er vermutlich sogenannte „vested interests" verletzt. Die Tatsache bleibt eben doch bestehen, daß das, was man zu schaffen beabsichtigt, eine Zentralbank ist, wie noch keine besteht; der Name, den man dem Kinde gibt, tut nichts zur Sache. Ohne Zweifel war Mr. Aldrich glücklich in der Wahl der Firma, indem diese unbedingt falsche Vorstellungen hervorruft.

Überdies läßt der Aldrichsche Plan doch noch verschiedene wichtige Punkte offen. So fragt man sich z. B. unwillkürlich, was wird mit der Unmenge von 2% Bonds geschehen, nachdem solche zur

Notendeckung keine Verwendung mehr finden können? Ferner scheint die Frage nicht gelöst zu sein, wie man die National Banks freiwillig dazu bringen kann, ihre Emission abzutreten. Eine weitere noch viel wichtigere Frage ist ungelöst: Was soll geschehen, um die „National Banks" zu veranlassen, ihre Reserven der Reserve-Vereinigung zu überlassen, welche doch auf Depositen keinen Zins bezahlt, während die Zentralreservestädte gewöhnlich doch etwa 2% bezahlten?

Die neue Bank soll einen einheitlichen Diskontosatz für das ganze große Gebiet der Union, mit all den geographischen und wirtschaftlichen Unterschieden, feststellen. Ob ihr das gelingen wird und ob sie denselben effektiv machen kann, ist eine andere Frage, wenn dies sogar der Bank von England nicht gelingt mit ihrer 200 Jahre alten Tradition auf dem Geldmarkt und mit ihrem kleinern Territorium, über das sie zu gebieten hat.

Die Buchhaltung der Fugger.

(Beitrag zur Geschichte der Buchhaltung.)

Von August Hummel, Berlin.

Wie alt die Buchführung ist, oder wie der Laie vielleicht fragen wird, wer der Erfinder dieser Kunst sei, läßt sich nicht feststellen. Wollen wir über den Ursprung der Buchführung Näheres erfahren, so müssen wir auf die Uranfänge des Handels zurückgehen. Dort, wo es Handel gegeben hat, ist meistens auch eine Kreditwirtschaft vorhanden gewesen; und der Kredit fordert eine Rechnungsführung, mag sie im übrigen noch so einfach und unvollkommen sein, es ist immerhin der Anfang, die Grundlage einer Rechnungsführung. So lassen sich Spuren derartig primitiver Rechnungsmethoden schon bei den alten Ägyptern, Griechen und Römern, vor allem auch in Babylonien und Assyrien, in Indien usw., nachweisen. Dies waren aber alles nur buchhalterische Aufzeichnungen.

Die Grundlage zu einer systematischen Buchhaltung dagegen wurde erst im 14. und 15. Jahrhundert geschaffen. Und auch hier hatte die Buchführung vorläufig nur den Zweck, der Unterstützung des Gedächtnisses zu dienen, so daß sie zunächst in nichts anderem bestand, als in einer mehr oder weniger geordneten Aufzeichnung aller nicht bar ausgeglichenen Geschäfte. Dies finden wir teilweise auch bestätigt in den alten uns noch erhaltenen Handelsbüchern, die vielfach nur eine formlose Aufzählung einzelner Geschäfte enthalten. Der Zweck der Geschäftsbücher, zur Unterstützung des Gedächtnisses zu dienen, drückt schon ihr Name aus, z. B. Memorial (Gedächtnisbuch), Journal (Tagebuch). Andere Namen, wie Prima Nota, Manual, Brouillon, Strazze, Squartafolio lassen erkennen, daß die einzelnen Geschäftsvorfälle zunächst flüchtig von der einen oder anderen der im Handelshaus tätigen Personen eingetragen werden konnten.

So sagt z. B. Lucas Paccioli in Kap. 6 seiner Arithmetica (der erste Schriftsteller, der die Doppelbuchhaltung theoretisch behandelt hat):

> „Dieses Buch (Memorial, oder nach anderen vacquetta oder Squartafolio) wird wegen des Dranges der Geschäfte hergestellt und es machen in dasselbe der Prinzipal, die Gehilfen und die Lehrlinge, sowie die Frauen, wenn sie es können, in Abwesenheit des einen oder anderen die Einträge."

Wenn wir weiter die Entwicklungsgeschichte der Buchhaltung verfolgen, finden wir, daß diese nahezu parallel der Entwicklungsgeschichte des Handels verläuft.

Schon im 3. Jahrhundert begann, zuerst namentlich in den italienischen Hafenplätzen, ein Handel sich zu entwickeln, der vor allem in Venedig zu einer unvergleichlichen Blüte gelangte. Die weitere Ausdehnung des Verkehrs in Wirtschaftsgütern, der größere Umfang der Handelsverbindungen machten auch eine kompliziertere Handelstechnik notwendig.

> „Was geschaffen werden mußte", sagt Sombart[1]), „war erstens eine Methode zur exakt genauen rechnerischen Feststellung jedes einzelnen Geschäftsfalles und zweitens eine Methode zur systematischen Erfassung eines geschäftlichen Gesamtunternehmens. Diese Methode entwickelte die mathematische Wissenschaft während des 13., 14. und 15. Jahrhunderts. Wir können die Schöpfungsperiode der neuen Geschäftstechnik mit den Jahreszahlen 1202 und 1494, mit den Namen Leonardo Pisano und Luca Pacciolo umgrenzen."

Die neuere Forschung zur Geschichte der Buchhaltung bestätigt, daß die systematische oder doppelte Buchhaltung zuerst erfunden und angewandt wurde, bevor von der sog. einfachen Buchführung die Rede war.

Der erste Schriftsteller der Buchhaltung war, wie bereits erwähnt, der italienische Mönch Lucas Paccioli, der im Jahre 1494 ein Buch veröffentlichte unter dem Titel: „Summa di Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalità". Das Werk selbst[2]) zerfällt in zwei Hauptteile. Teil 1, Abschnitt 9, Abhandlung 11 enthält Ausführungen über die Buchhaltung, und zwar in nahezu vollendeter Form. Die Buchhaltung Pacciolis kommt mit der italienischen Buchführung, wie sie heute noch angewandt wird, bis auf das Ausgangsbilanzkonto, das bei ihm fehlt, vollständig überein.

Paccioli wendet außer der Eröffnungsbilanz drei Bücher an, das Memorial zur ersten flüchtigen Eintragung, das Journal, in das sorgfältig übertragen wird und das quademo grande (Hauptbuch). In Kap. 1 seiner 11. Abhandlung sagt er:

> „Wir werden uns an die venetianische Ordnung halten, welche sicherlich unter den anderen sehr zu empfehlen ist",

woraus hervorgeht, daß es schon zu seiner Zeit mehrere Buchhaltungsformen gab; ferner wird damit bestätigt, daß er nicht, wie oft angenommen, selbst die doppelte Methode erfunden hat, sondern

[1]) Sombart, Moderner Kapitalismus, Bd. I, S. 392 ff.

[2]) In deutscher Übersetzung von E. Jäger, Stuttgart 1876.

sie auf den Kontoren der venetianischen Großkaufleute gelernt hat. Das große Verdienst Pacciolis besteht darin, daß er als erster die Doppelbuchhaltung mit der ganzen Schärfe eines großen Mathematikers theoretisch behandelt hat.

Die Anfänge der doppelten Buchführung reichen natürlich weit hinter Paccioli zurück. So berichtet Sieveking[1]), daß schon das älteste uns aus dem venetianischen Handel erhaltene Fragment aus dem Jahre 1211 eine besser entwickelte Technik aufweist als spätere deutsche Handelsbücher. Aus den Büchern der Brüder Soranzo in Venedig weist Sieveking bereits eine Gewinn- und Verlustrechnung und eine Art Kapitalkonto nach.

Als weiteres interessantes Dokument zur Geschichte der Buchhaltung kommt in Betracht das Werk von Dominicus Manzoni,

> „Doppeltes Heft mit seinem Journal, neuestens zusammengestellt und aufs Fleißigste geordnet nach dem Gebrauche von Venedig." 1554.

Manzoni war Stadtbewohner von Venedig und hat sich bei der Darstellung über Buchhalten an den Gebrauch seiner Heimatsstadt gehalten. Er scheint aber auch das Werk Pacciolis gekannt und wie aus einigen Stellen zu schließen, sogar für seine Ausführungen benutzt zu haben. Die Grundgedanken doppelter Buchführung sind unzweifelhaft auch bei ihm vorhanden; nur fehlt noch eine Darstellung des Schlußinventars und des Bilanzkontos.

> „Die doppelte Buchführung ist eine Kunst, welche zwar in einem rohen Zeitalter erfunden worden zu sein scheint, die aber doch vollkommen würdig ist, daß ihr ein Platz unter den edlen Künsten angewiesen werde. Auch glaube ich annehmen zu dürfen, daß in Italien, wo diese Kunst zur Welt, sowie allmählich in Gebrauch und in die Hände des Volkes gekommen sein soll, keine zweite erfunden wurde, welche sich gleich nützlich und notwendig erwiesen hätte",

so heißt es in der Einleitung zu den Hypomnemata Mathematica (Mathematische Überlieferungen) von Simon Stevin aus Brügge, 1608. Stevin begann seine Laufbahn als Buchhalter und Kassierer in Antwerpen, wurde später Steuerverwalter in Brügge. Durch sein Werk wurde namentlich die Staatsbuchhaltung bedeutend verbessert.

So sehen wir, das bereits im 15. und 16. Jahrhundert, ja sogar noch früher, bei den an Deutschland angrenzenden Handelsvölkern des Mittelalters eine Buchführung bekannt und auch angewandt wurde. Seine geographische Lage zwang dann Oberdeutschland bald, mit den bedeutensten der damaligen Handelsvölker in Beziehung zu treten, wenn auch anfänglich nur ein Transithandel sich entwickelte der erst später Eingengeschäften und selbständigen Unternehmungen Platz machte.

Unter den oberdeutschen Handelshäusern der damaligen Zeit nahmen sowohl was Macht als Größe anlangt, den ersten Rang die Fugger ein, deren Anfänge bis auf den Ausgang des 15. Jahrhunderts zurückgehen.

Es war zu Beginn der Neuzeit, als eine stärkere Verkehrsentwicklung und Verkehrssicherheit auch in Deutschland sich zu entfalten begann, als von Italien her neue Formen des Kreditwesens nach Oberdeutschland importiert wurden und dort einen intensiven kaufmännischen Spekulationsgeist hervorriefen. Mit der weiteren Ausdehnung und steigenden Intensität des Handels bildeten sich auch vervollkommentere Handelsgepflogenheiten und damit eine kompliziertere Handelstechnik heraus. Die Fugger, wie auch noch andere oberdeutsche Handelshäuser übernahmen diese Handelsformen von den italienischen Kaufleuten, namentlich den venetianischen, wie es auch zu der damaligen Zeit als selbstverständlich und unbedingt notwendig angesehen wurde, die kaufmännische Ausbildung auf dem Rialto in Venedig zu genießen.

Wie bereits angeführt, besaßen die Italiener schon im 15. Jahrhundert eine gut ausgebildete Methode Bücher zu führen. Dieser, heute noch als „italienische Buchführung" bekannten Methode, begegnen wir mit geringem Abweichungen auch bei den Fuggern. Leider aber läßt sich diese Methode, wie sie die Fugger anwandten, nicht vollkommen rekonstruieren, da in dem sonst sehr umfangreichen Fugger-Archiv in Augsburg diese Handlungsbücher nicht ganz vollständig erhalten sind. Namentlich die Hauptbücher sind nur mehr als einzelne Fragmente vorhanden.

Nun ließe sich vielleicht dagegen einwenden, daß aus solchen einzelnen Fragmenten, die als Teile eines Hauptbuches erkannt werden könnten, noch lange nicht auf eine systematische Führung solcher Bücher zu schließen sei. Den Beweis hiefür aber erbringen die von den Fuggern aufgestellten Bilanzen, aus denen wir auf das Vorhandensein und die systematische Führung von Hauptbüchern schließen können. Gemäß dem Grundsatz der doppelten Buchführung, Anlage von Konten für sämtliche Vermögensbestandteile, finden wir z. B. ein der Bilanz aus dem Jahre 1569 eine weitgehende Spezialisation und systematische Anwendnng der einzelnen Konten: der Aufstellung der verschiedenen Debitori und Creditori folgen Konten der einzelnen von den Fuggern errichteten Faktoreien; diesen schließen sich an:

> „Conto des parrengolts,
> Seidin und wullin gwand,
> Pferd Conto,
> Gemain aussgeb,
> hausszörung,
> Keller Conto,
> Stall Conto,
> Besoldung,
> doctor und apotegger,
> abfertigung und vermehrung des Gesinds" usw.

Daß die Fugger die „Kunst Bücher zu führen" von den Italienern übernommen haben, finden wir auch bestätigt, wenn wir den Ausführungen Paccioli's folgen und daraufhin die Handelsbücher der Fugger

[1]) Vgl. Sieveking, Aus venetianischen Handelsbüchern in Schmollers Jahrbuch, Nr. 25 u. 26.

vergleichen. Die Buchhaltung der Fugger stellt aber schon eine höhere Stufe dar. Während Poccioli noch kein Ausgangsbilanzkonto kennt, ist dies bei den Fuggern bereits vorhanden. (Was Poccioli und seine Nachfolger als „Bilanz" bezeichnen, ist nur eine Zusammenstellung und Vergleichung auf Grund der Bücher, unsere heutige Probebilanz.) Nach verschiedenen Dokumenten[1]) läßt sich aber feststellen, daß die Bilanzen der Fugger auf Grund wirklicher Inventuren aufgestellt wurden. Die verschiedenen Faktoreien hatten einzeln eine solche Inventaraufnahme der Zentrale in Augsburg einzureichen, wo sie dann der Chef des Hauses zum Zwecke des Abschlusses zusammenstellte[2])

Es ist ganz natürlich, daß die Buchführung der Fugger nicht durchweg eine systematisch gleiche blieb; unter den einzelnen Chefs der Firma machte sie verschiedene Wandlungen durch, wenn auch die Methode als solche beibehalten wurde. Dies stand auch wieder in einer Beziehung zum Geschäftsumfang; mit der Errichtung neuer Faktoreien, mit dem Eingehen neuer Handelsverbindungen wurde auch die Buchführung eine immer spezialisiertere. Ihren Ausdruck findet diese Tatsache in den verschiedenen Bilanzen der Fugger.

Die Organisation der Buchführung war folgendermaßen:

Als zwei systematische Bücher wurden geführt: das Journal und Hauptbuch (wie heute noch bei der sog. italienischen Buchführung).

Eine Zwischenrolle spielte dabei das Memorial, in das sämtliche Geschäftsvorfälle chronologisch, ohne Anwendung eines Buchungssatzes eingetragen wurden. Von hier aus mußten die einzelnen Posten ins Journal mit genauem Buchungssatz, und von da aus dann ins Hauptbuch übertragen werden. Um Irrtürmer, wie zweimaliges Eintragen oder Auslassen eines Postens zu vermeiden, wurde nach erfolgtem Übertrag ins Journal der Eintrag im Memorial mit dünner Linie durchstrichen.

Aus verschiedenen, noch im Fuggerarchiv vorhandenen Handlungsbüchern läßt sich auch folgern, daß einzelne Faktoreien eine selbständige Buchführung hatten; so z. B. ist der Handel mit Ungarn im Gegensatz zum „gemain Handel" getrennt dargestellt. Auch die Faktorei in Nürnberg scheint teilweise eigene Bücher geführt zu haben, wie verschiedene, mit „Nürnberger gemaine Handels Rechnung" überschriebene Hefte aus den Jahren 1595 bis 1599 beweisen[3]). Jedes einzelne Heft ist in einen Pergamentumschlag mit blauen und gelben Seidenschnüren oben und unten gebunden.

Als Nebenbücher kannten die Fugger das Kassabuch, mit den Überschriften „Kassa soll geben, Kassa soll haben". Auch diese Bücher, die durch ihr Format, das beinahe dem unserer heutigen großen Kassabücher gleichkommt, und durch ihre hohe Seitenzahl auffallen, sind nur teilweise mehr erhalten. Fast durchwegs fehlen bei ihnen die ersten und letzten Seiten, die bei dem Abreißen der wertvollen, mit reichlichen Verzierungen ausgeschmückten Schweinsledereinbände mit verloren gingen.

Ein anderes sehr interessantes Dokument bildet das sog. „schwarze Buch" (Konto dubioso), in dem die zweifelhaften und uneinbringlichen Forderungen, oder wie Anton Fugger sie bezeichnet, „schulden so nit gar gewiss, ains tails gar pöss sendt", aufgeführt sind. Die zweifelhaften Forderungen wurden als voraussichtlich uneinbringlich jeweils abgeschrieben. (In der Bilanz von 1527 ist dies jedoch nach Strieder nicht geschehen.) Die in dem schwarzen Buch als uneinbringlich verzeichneten Summen stellen ziemlich hohe Beträge dar. So finden wir z. B. in der Bilanz von:

1527 einen Betrag von fl. 340821.

In der Aufstellung von 1577 zeigt dieses Konto bereits die beträchtliche Höhe von:

fl. $1^1/_4$ Millionen.

In engem Zusammenhang mit dem schwarzen Buch steht das „Hofbuch", in dem die Geschäfte, die die Fugger mit den Regierungen Maximilians I. und Karls V., mit den Päpsten und anderen weltlichen oder geistlichen Fürsten abschlossen, ihre buchhalterische Darstellung fanden. In engem Zusammenhang mit dem schwarzen Buch aus dem Grunde, weil gerade diese Finanzgeschäfte mit den Höfen zum nicht geringen Teil als dubios abgeschrieben werden mußten.

Die kriegerischen Unternehmungen dieser Fürsten waren fast ausschließlich mit Fuggerschem Kapital finanziert worden; selbst dem Kaiser, der sagen konnte, daß in seinem Reiche die Sonne nicht unterginge, wäre es unmöglich gewesen, den Thron zu besteigen, hätten ihm nicht die Fugger ganz enorme Geldmittel zur Verfügung gestellt.

Wir können daraus auch die Bedeutung verstehen, die die Fugger in ihrer Zeit hatten, eine Bedeutung, wie sie der Augsburger Chronist Clemens Sender[1]) mit folgenden Worten ausdrückt:

Jacob Fugger,

„sein und seines bruders kind namen sind in allen kingkreich und landen, auch in der Haidenschafft bekandt gewessen, kaiser, kinig, fürsten und herrn haben zu ihm ire botschafft geschickt, der bapst hat in als sein lieben sun griest und umfangen, die cardinäl sind gegen ihn auffgestanden; er ist ein zier gewessen des gantzen teutschen lands, besunder der stat Augspurg."

Die weitausgedehnten Wechselverbindungen der Fugger fanden ihre Darstellung und Verbuchung in dem Wechselbuch. Es wurde unterschieden ein Wechselbuch der Aktiva (Rimessenkonto) und der Passiva (Trattenkonto).

In dem Wechselbuch der Aktiva finden wir die Personen verzeichnet, die Fuggerschen Wechselkredit in Anspruch nahmen, d. h. die Darlehen gegen Ausstellung eines Akzeptes oder Sola-

[1]) Fugger-Archiv: Materialien zur Generalabrechnung usw. 2. 1. 22a, b, 2. 1. 23.

[2]) Vgl. auch Strieder, Bilanz der Fugger von 1527, Tübingen 1905. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Heft 17.

[3]) Fugger-Archiv 2. 1. 25.

[1]) Siehe Augsburger Stadtarchiv S. 223a.

wechsels aufnahmen. Die Zinsen, oder wie die Fugger dies umschreiben mit „das Interesse hierauf" wurden jeweils auf die Wechselsumme geschlagen (wegen des kanonischen Zinsverbotes).

Das Wechselbuch der Passiva enthält vor allem Aufzeichnungen über das Depositengeschäft; es wurden dort die verschiedenen, meist verzinslichen Einlagen aufgeführt, die die Fugger, anfangs meistens nur aus Gefälligkeit, später aber namentlich auch zur Vermehrung ihrer liquiden Betriebsmittel, von Freunden, Verwandten und Bekannten aufnahmen, ebenfalls gegen Akzept oder Solawechsel.

Aber noch eine andere Art von Geschäften wurde in diesem Buch dargestellt, die Geldübersendungen und der Ausgleich von Geldverbindlichkeiten. Von einer solchen Transaktion berichtet Ehrenberg[1]):

Im Jahre 1508 wurden dem Kaiser Maximilian I. von seinen Verbündeten bedeutende Subsidiengelder zugesichert, im ganzen

170000 Dukaten.

Deren Auszahlung sollte an verschiedenen Orten, in Rom, Florenz, Antwerpen geschehen, zögerte sich aber lange hinaus, während der Kaiser sofort Geld brauchte und zwar die ganze Geldsumme in Deutschland. Da machte Jakob Fugger es möglich, ihm einen Teil der Summe schon nach 14 Tagen, das übrige in 6 Wochen durch Wechsel nach Augsburg zu schaffen. Eine Wechseltransaktion in dieser Höhe und zwischen soweit voneinander entfernten Orten in verhältnismäßig so kurzer Zeit zu bewerkstelligen, galt damals noch als eine ganz besondere Leistung und machte daher auch großes Aufsehen.

Es bleibt so nach Darstellung der Organisation der Fuggerschen Buchhaltung noch übrig, auf die Bilanzierungsmethode näher einzugehen.

Das Fuggersche Familienarchiv in Augsburg enthält in sieben großen Bänden zusammengeschnürt unter vielen anderen Dokumenten Bilanzen seines Stammhauses aus folgenden Jahren:

1511, 1527, 1533/6, 1539, 1546, 1563, 1577, 1579[2]).

Die Hauptbilanzen und somit auch die ausführlichsten Aufstellungen und Berechnungen sind die aus den Jahren:

1527, 1546, 1563, 1577.

Was uns zunächst auffällt, ist der Unterschied der Zeitspannen, in denen Bilanzierungen vorgenommen wurden. Inventuren wurden verschieden, alle 2, 3 oder auch 5 Jahre aufgenommen; dagegen bilden die oben erwähnten Bilanzjahre jedesmal eine Veränderung in der Geschäftsführung. Wenn also z. B. der Chef des Hauses starb, mußte, um sein Vermögen ermitteln und unter seine Nachkommen verteilen zu können, eine Bilanzierung und Gewinnermittelung vorgenommen werden. Einen anderen Anlaß zur Aufstellung einer Bilanz gab zweimal die Absicht der Fugger, ihre Handlung aufzugeben. Probebilanzen auf Grund der geführten Bücher dagegen wurden in kürzeren Zeiträumen aufgestellt; so sind uns noch solche jährliche „Bilanzen aus dem Hauptbuch", wie sie Fugger nennt, von 1569 bis 1630 erhalten.

Besonders beachten müssen wir in den Bilanzen auch die Stellung des Privatvermögens der Fugger.

Unser heutiges Recht verlangt eine strenge Scheidung von Privateigentum und Geschäftseigentum bei Handelsgesellschaften; beim Einzelkaufmanne bzw. getrennte Darstellung des Privatvermögens.

Schon Paccioli kennt diese Trennung nicht, wenn er im Kap. 3 seines Traktats aufzählt, was alles in die Bilanz mit aufzunehmen ist, wie alle Kleinodien, Gold- und Silbergeschmeide, Ringe, Diamanten usw., wie den ganzen Hausrat, Becher, Tassen, Messer, Gabeln, ferner leinene Tücher, Kissen, Betten usw. So finden wir auch in den Fugger'schen Bilanzen den ganzen Hausrat (auch den der Faktoreien) verzeichnet, der aber in einzelnen Bilanzen unberücksichtigt geblieben ist, was aus steuertechnischen Gründen geschah (der Hausrat brauchte nicht angegeben werden, da es steuerfrei war[1]).

An die Aufstellung der Bilanz, auf Grund der Inventur, schloß sich die Gewinn- und Verlustrechnung an, die natürlich auch von dem jeweiligen Chef des Hauses vorgenommen wurde.

Eine der wichtigsten Bilanzen und Verlust- und Gewinnrechnungen des Fuggerschen Hauses bildet die aus dem Jahre 1546. Der Grund zu ihrer Aufstellung war die Absicht der Fugger ihre Handlung „zu Ende und ausgehen zu lassen".

Die Aufstellung geschah nicht in Kontenform, sondern durch Addition oder Subtraktion der einzelnen Posten wurde der Gewinn ermittelt.

Originalbilanz der Firma Fugger aus dem Jahre 1546.

(Im Besitze des Fürst Fuggerschen Familien-Archivs, Augsburg.)

Amb liegende Güter anno 1546	fl.	729.331
Davon gehen ab das Paugelt (nachlaut des schwarzen Buches)	„	210.443
	fl.	518.888
Davon gezogen das Capital daliegendes Gut anno 1539	„	432.087
	fl.	86.801
Von diesen 86.801 geburt Herr Antoni Fugger selig 1/8	„	10.850
	fl.	75.951
Das Capital daliegendes Gut anno 1539 dazu	„	432.087
	fl.	508.038
Davon dem manlich stamm 1/3	„	169.346
	fl.	338.692
Sonst anno 1546 an Waren und Schulden vorhanden	„	4.382.552
	fl.	4.721.244
Davon gezogen das Hauptgut anno 1539 .	„	2.197.740
	fl.	2.523.504
Eingebrachte Schulden	„	133.288
	fl.	2.390.216
Von sollichen fl. 2.390.216 geburt Herr Antoni Fugger selig 1/8	„	298.777
Rest noch auszuzallen 1546	fl.	2.091.439

[1]) Ehrenberg, Zeitalter der Fugger, Bd. I, S. 93 ff.

[2]) Teilw. abgedruckt bei Ehrenberg, Zeitalter der Fugger.

[1]) Nach Strieder, Bilanz der Fugger 1527, S. 6.

Davon geburt:

An Herrn	Jacobus	Fugger	fl. 604.436
„ „	Hieronymus	„	„ 95.163
„ „	Raymund	„	„ 546.770
„ „	Anton	„	„ 845.070
			fl. 2.091.439

Erläuterungen zu vorstehender Bilanz.

Das Aktivvermögen berechnet sich nach dieser Zusammenstellung wie folgt:

Wert der Güter	fl.[1])	729.331
Sonstige Aktiva abzüglich Passiva	„	4.382.552
Das Reinvermögen 1546 beträgt	fl.	5.111.883
Nach der zuletzt aufgestellten Bilanz von 1539 betrug das Vermögen	fl.	2.197.740
Ergibt einen Gewinn von	„	2.914.143

Davon gehen aber noch ab:

Baugeld Abschreibung	fl.	210.443	
Im voraus an den Mannesstamm bezahlt	„	169.346	
An Anton Fugger bezahlt. . .	„	10.850	
für Geschäftsführung . . .	„	298.777	
Diverse Abschreibungen . . .	„	133.288	fl. 822.704
Verbleibt ein Reingewinn von			fl. 2.091.439

Dieser wird unter die vier Brüder folgendermaßen verteilt:

An Jacob Fugger	fl.	604.436	
„ Hieronymus Fugger . . .	„	95.163	
„ Raymund Fugger	„	546.770	
„ Anton Fugger	„	845.070	fl. 2.091.439

Die Geschäftsgewinne der Fuger bewegten sich zu Ausgang des 16. Jahrhunderts zwar immer noch in ganz beträchtlichen Höhen, wurden in den folgenden Jahren aber durch große Verluste wieder verloren. Trotz der vorsichtigen Geschäftsführung eines Jacob und Anton Fugger wurden die Keime eines späteren Verfalls des so mächtigen Handelshauses bereits in ihrer Zeit, mit Eingehen der Geschäfte mit Spanien und namentlich den Habsburgern, gelegt. Die mehrfachen spanischen Staatsbankrotte ließen die Fugger Verluste im ganzen mit zirka

4 Millionen Dukaten

buchen. Noch größer waren die Verluste auf die Forderungen an die Habsburger, die mit zirka

8 Millionen Gulden

beziffert sind.

Wie aus dieser Darstellung wohl hervorgehen dürfte, und was uns vor allem darauf ankam, ist der Nachweis, daß bereits im 15. und 16. Jahrhundert in Deutschland eine doppelte Buchführungsmethode bekannt war, die wohl ihren vollkommensten Ausdruck in der Buchhaltung der Fugger erhielt.

Bei dem Studium der Akten und Dokomente zum Fuggerschen Handel ist uns namentlich auch die Einheitlichkeit, Sauberkeit und Exaktheit, mit der diese Handelsbücher geführt sind, aufgefallen, die wohl viele unsrer modernen Geschäftsleute in Staunen und Bewunderung versetzen könnten.

[1]) fl. = rheinische Gulden (= 15 Batzen) zu 60 Kreuzern. 1 fl. = M 1.7539.

Die Betriebstechnik der Haftpflichtversicherung des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins a. G. in Stuttgart.

Von Erwin Dieterich, Stuttgart.

Unter Versicherung versteht man den Vertrag zwischen einem Versicherer (Unternehmer) einerseits und einem von einem wirtschaftlichen Nachteil bestimmter Art bedrohten Wirtschafter andererseits des Inhalts, daß der wirtschaftliche Nachteil aus dem befürchteten und eventuell eintretenden Ereignis ganz oder zu einem Teil vom Versicherer zu tragen oder zu ersetzen ist.

Die Beweggründe des Versicherungs*such*ers zum Abschluß der Versicherung sind:

die Erkenntnis der in der Zukunft liegenden Gefahr für seine wirtschaftliche Existenz;

die Sorge, dem schädigenden Ereignis und bzw. oder seinen wirtschaftlichen Folgen zu entgehen, bzw. die letzteren zu mildern;

die Zuversicht, daß der Versicherer die Kraft hat, statt seiner diese Folgen zu tragen;

die haushälterische Überlegung, daß die von ihm dem Versicherer zu machende Leistung in ihrer (annähernden) Vorausbestimmbarkeit und Periodizität sein Budget nicht über seine Kräfte belastet und in ihrer zu erwartenden Gesamtsumme auf alle Fälle nicht ein größeres Übel darstellt, als ein Schadenfall oder gar mehrere, die er ohne Versicherungsschutz zu tragen hätte.

Die Beweggründe des *Versicherers* zur Versicherungsübernahme sind zu suchen im folgenden:

Die Versicherungsübernahme gegen eine Leistung des Versicherten (Prämie) muß ihm so sicher wie jedes andere Unternehmen Lebensunterhalt und Gewinn versprechen, sonst würde er sich dem Versicherungsgeschäft nicht widmen. Ferner muß er die Möglichkeit vor sich sehen, die Verlustchance auf verschiedene Weise zu verringern. Würde der Versicherer nur *ein* Schadenrisiko übernehmen, so würde er etwa die gleiche — wirtschaftliche — Gefahr laufen wie der Versicherungssucher und sie entsprechend hoch einschätzen müssen, er müßte also eine so hohe Prämie verlangen, daß für den anderen jeder Anreiz zur Versicherungsnahme wegfallen würde. Diesen Reiz könnte er dann nur schaffen unter Einsetzung seiner eigenen wirtschaftlichen Existenz durch Berechnung einer zu niedrigen Prämie in der zweifelhaften Hoffnung, der Zufall werde sich zu seinen Gunsten durch Verschonung des Versicherten entscheiden und ihm die Prämie als — Spielgewinn eintragen. Sonst ist eine zweckentsprechende Herabsetzung der Prämie nur möglich bei Übernahme einer möglichst hohen Zahl verschiedener, aber in ihren Eigentümlichkeiten verwandter Risiken, denn es verringert sich das Prämienbedürfnis um so mehr, je mehr die Summe der Risiken wächst, d. h. je mehr die „guten" Risiken, die ihrer Natur nach in der Mehrzahl sind, die „schlechten" Risiken überwiegen. Daraus geht hervor, daß mit der Zunahme der Versichertenzahl die Prämie sinkt und sinken darf bis zu einem

Minimum, das aus den verschiedensten Gründen nicht mehr unterboten werden kann.

Die richtige Prämienkalkulation bleibt immer abhängig von der Erfahrung, die für das Versicherungsgeschäft zähl- und beweisbar wird durch die statistische Arbeit, welche an sich den Versicherungsschutz zwar verteuert, ohne die aber das Versicherungsgeschäft undenkbar ist. — Neben der Summierung (nicht Kumulierung) der Versicherungsverträge und der statistischen Erfassung der Schadenmöglichkeit und Schadenhöhe wirkt ferner prämienrückbildend all das, was der Versicherer selbst tut zur Verhütung und Minderung von Schäden, welche die Erfüllung des Vertrags durch den Versicherer herbeizuführen im stande sind. Selbstverständlich ist ja die Versicherungseinrichtung da unmöglich, wo für Meidung und Unterdrückung von Schäden — bei unzureichender Rechts- und Verwaltungspflege — nichts oder Unzureichendes geleistet wird. Aber auch eine Begrenzung des tatsächlich anfallenden Schadens durch den Versicherer ist notwendig, um die Prämienreduzierung zu ermöglichen. Der Versicherer muss bestrebt sein, zu kleine und übermäßig hohe Forderungen aus dem Versicherungsvertrag von sich fern zu halten, und zwar die zu kleinen, weil ihre Regulierung unverhältnismässig hohe Verwaltungskosten verursachen würde, und die riesigen, weil sie eine zu grosse Gefahr für den übrigen Versicherungsbestand darstellen. Immerhin hat der Versicherer im Falle riesiger Versicherungssummen die Möglichkeit, das Risiko auf ein für ihn natürliches Maß zurückzuschneiden durch Abschluß von Mit- und Rückversicherungsverträgen.

Ferner muß der Versicherer die dolose Herbeiführung des Versicherungsfalles durch den Versicherten oder seine Helfer als solche zu erkennen bzw. zu verhindern suchen. Schließlich gilt für den Versicherer wie für jeden anderen Unternehmer: er muß in Organisation und Betriebstechnik das Möglichste tun, um mit wenigem viel zu erreichen.

Was nun die Haftpflichtversicherung betrifft, so unterscheidet sie sich in wesentlichen Momenten von allen anderen Versicherungssparten. Das schädigende Ereignis, welches die Versicherungshilfe des Versicherers für den Versicherten auslöst, besteht hier nicht direkt in einer wesentlichen Umformung der Körperwelt, sondern in der Stellung eines Rechtsanspruchs eines Dritten an den Versicherten, der ihm gegenüber als Schädiger, wenigstens als Haftpflichtträger, auftritt. Daraus geht hervor, daß die den Schadenumfang bestimmenden Momente nicht wie bei jeder anderen Versicherung in der Person oder dem Vermögen des Versicherten ruhen, sondern in der Person und dem Vermögen desjenigen, der vom Versicherten geschädigt worden ist. Da nun diese Schäden auf den Körper, die Gesundheit, das Sachgut und die Vermögensrechte des (geschädigten) Dritten sich beziehen können, so ist die Schadenanfallsmöglichkeit größer und verschiedenartiger als bei jeder anderen Versicherung. Ferner hat die Limitierung der Schadensumme nach oben bei der Haftpflichtversicherung insofern eine ganz andere Bedeutung als bei jeder anderen Versicherung, als durch verschiedene nebeneinander oder gleichzeitig verlaufende Schadenfälle das Limit mehrfach erreicht werden kann. Besonders eigentümlich ist der Haftpflichtversicherung der Fall der „Katastrophe", d. h. der Kumulierung einer Menge von Einzelschadenfällen, verursacht durch ein und dasselbe schädigende Ereignis.

Voraussetzung der Haftpflichtversicherung ist die Statuierung eines irgendwie gearteten Haftpflichtrechts auf Grund eines Gesetzes oder eines Vertrages, dann das Streben der Haftpflichtträger, die Haftpflicht und ihre Folgen von sich abzuwälzen und Versicherungsschutz zu suchen, ferner die Möglichkeit, aus der Fülle der Erscheinungen Gemeinsames zu erkennen und versicherungstechnisch zu verarbeiten, d. h. die Haftpflicht nach ihren Erscheinungen und nach ihren Trägern zu schematisieren und zum Gegenstand der statistischen Erfassung und der Prämienkalkulation zu machen, schließlich eine absolute Rechtssicherheit und eine gewisse konstant bleibende Auffassung gegebener Rechtsregeln.

Im Nachfolgenden ist nun versucht, unter Zugrundelegung der Versicherertätigkeit des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins a. G. in Stuttgart — der Kürze halber künftighin der „Verein" genannt — die Betriebstechnik der Haftpflichtversicherung zu skizzieren.

Das Versicherungsgeschäft hat es bis jetzt in Deutschland nicht verstanden, den Versicherungsgedanken mit wünschenswertem Erfolg zu popularisieren; die Versicherungslust muß meist erst vom Versicherungsunternehmer geweckt werden, soweit es sich nicht um Sparten handelt, die als notwendiges Appendix der Handelstätigkeit, wie See- und Transportversicherung, dem Verständnis der Beteiligten begegnen. Der Versicherer, insbesondere auch der Haftpflichtversicherer, hat daher ein Hauptaugenmerk darauf zu richten, durch intensive Akquisitionstätigkeit für den Eingang immer neuer Versicherungsanträge zu sorgen. Hauptsächliches Organ dieser Akquisitionstätigkeit ist die Außenvertretung, die möglichst selbständig gestellt sein muß, damit die eigentliche Betriebsorganisation des Versicherers nicht zu sehr belastet und gehemmt wird. Unterstützt wird die Außenarbeit durch eine rege Reklame, durch sorgfältige Prämienkalkulation und Vertragsredaktion, die größere Vorteile zu bieten sucht als die Konkurrenz. Ferner sucht der Versicherer Namen von besonders gutem Klang an seine Sache zu fesseln durch Einräumung besoldeter oder ehrenamtlicher Mitarbeit in seiner Verwaltung, auch tritt er mit größeren Vereinen und Verbänden in Konnex, um diese durch Gewährung von Bonifikationen zur Mitarbeiterschaft unter ihren Mitgliedern zu bewegen.

Der „Verein" hat sein Tätigkeitsgebiet (Deutschland) in Subdirektionen eingeteilt, denen Generalagenturen, Agenturen und Vertreter unterstellt sind.

Er verkehrt mit den Vertretern durch die Subdirektionen (durchlaufende Briefe), oder wenigstens mit deren Wissen (Übersendung von Briefkopien). Das Büro, dem das ganze Vertreterwesen unterstellt ist, die „Organisation", ist ihrerseits wieder Vermittlerin zwischen der Aussenvertretung und den einzelnen Abteilungen des „Vereins". Alle Versicherungsanträge, die einlaufen, gehen durch ihre Hände, sie kontrolliert auf diese Weise die Resultate der Außenarbeit. Bestellung und Entlassung der Vertreter liegt in ihrer Funktion, letztere besonders, wenn der Vertreter nicht sein Pflichtpensum an Anträgen erledigt.

Die Reklametätigkeit des „Vereins" besteht in der gewöhnlichen Inseratenpropaganda in Zeitschriften und Zeitungen, in der Plakatreklame (Anbringung von Emailleblech-Landkarten an öffentlichen Orten), in der Verbreitung aufklärender Druckschriften, Beteiligung an Ausstellungen mit statistischem Material und in der Lancierung interessanter Prozeßberichte und Gerichtsentscheidungen in den redaktionellen Teil der Tageszeitungen. Die wiederholte und stetige Verbesserung seiner Antragsformulare ist besonders charakteristisch für den „Verein"; von den zurzeit verwendeten Formularen weisen die meisten das Druckjahr 1912 auf, nur ganz wenige stammen noch aus dem Jahre 1911.

Wie wenige seiner Konkurrenten versteht es der „Verein", Namen von besonders gutem Klang mit seiner Sache zu verknüpfen. Gelegenheit hierzu gibt ihm seine eigentümliche Verfassung; seine Sektionsausschüsse setzen sich aus Männern (Verbänden) zusammen, die unter ihren Berufsgenossen allein schon durch die Tatsache ihrer Zugehörigkeit zum „Verein" für letzteren werben. Dazu kommt noch, daß der „Verein" mit einer sehr großen Zahl von Vereinen und Verbänden im Vertragsverhältnis steht, z. B. mit dem „Bund der Landwirte", dem „Deutschen Kriegerbund" und vielen anderen, die an der Zugehörigkeit ihrer Mitglieder zum „Verein" durch Gewährung von Korporationsbonifikationen stark interessiert werden. Im Jahr 1911 leistete der „Verein" an Korporationsbonifikationen M 382092.66, wovon allein auf den „Bund der Landwirte" M 100000.— entfallen dürften.

Die aus den gesetzlichen Haftpflichtbestimmungen erwachsenden Risiken sind überaus verschieden, je nachdem der von ihnen Bedrohte in seiner täglichen Betätigungssphäre mehr oder weniger in Berührung oder in Zusammenstoß kommt mit den Betätigungszentren anderer Wirtschafter. Das Haftpflichtrisiko des Privatmannes, der nicht im Erwerbsleben steht und keine Liebhabereien treibt, ist naturgemäß viel geringer als dasjenige eines Hüttenwerkbesitzers, der Hunderte von Arbeitern beschäftigt, dessen Fabrikanlagen sich über einen weiten Raum ausdehnen, der eine Privateisenbahn, Dampfkranen, Fuhrpark usw. besitzt und in seinen Musestunden dem Schießsport, der Jagd, dem Reiten und Radfahren und der Hundeliebhaberei huldigt.

Ganz allgemein lassen sich, abgesehen von der weiter oben gegebenen Einteilung die Haftpflichtrisiken folgendermaßen gruppieren:

1. Haftpflichtrisiken des Privatmanns,
   a) des Privatmanns im Speziellen in seinem Auftreten nach außen;
   b) des Familienvaters als Träger der Haftpflicht für Kinder und Pfleglinge;
   c) des Dienstherrn;
      aa) gegenüber den Dienstboten selbst;
      bb) gegenüber Dritten aus von ihm zu vertretenden fahrlässigen Handlungen der Dienstboten;
   d) des Mieters (spezieller Fall der vertraglichen Haftpflicht, der sich für die Versicherungsgewährung eignet);
   e) des Haus- und Grundbesitzers;
   f) des Tierhalters;
   g) des Sportliebhabers, insbesondere:
   h) des Jägers.
2. Haftpflichtrisiken der Unternehmer:
   a) der Kirchen-, Schul- und politischen Korporationen;
   b) der Vergnügungsetablissements;
   c) der Gast- und Schankwirte; der Kaufleute;
   d) der berufsgenossenschaftlich versicherten Betriebe;
   e) der sonstigen Betriebe.
3. Haftpflichtrisiken aus Dienst- und Werkverträgen:
   a) der Ärzte, Lehrer, Personen des Heildienstes;
   b) der Apotheker und Drogisten.
4. Haftpflichtrisiken aus Amtshandlungen
   der Rechtsanwälte, Notare, Grundbuchbeamten, Gerichtsvollzieher.

Auf Grund dieser Einteilung der Haftpflichtrisiken hat nun der „Verein" seine Versicherten in Sektionen eingeteilt, um diejenigen Risiken einander näher zu bringen, die wesensverwandt sind. Dadurch erreicht er eine möglichst gerechte Verteilung der Prämie auf die Versicherten, da jede Sektion bis zu einem gewissen Grade selbständig ist. Innerhalb der Sektionen aber wird noch eine weitere Gruppierung vorgenommen, um durch die verschieden gestaltete Dividendengewährung an die einzelnen Gruppen das Möglichste zu tun, damit Leistung und Gegenleistung gerecht zugewogen werden. Eine besondere Eigentümlichkeit der Sektionseinteilung ist eine Art „Rückversicherung im eigenen Haus" in der Weise, daß Schäden, die über eine bestimmte Höhe hinausgehen und das Budget einer einzelnen Sektion zu sehr belasten würden, von allen Sektionen gemeinsam getragen werden.

Der „Verein" hat

in Sektion 1: Beamte, Richter, Rechtsanwälte, Notare,
„ „ 2: Pensionsinhaber, Hoteliers, Gast- und Schankwirte,
„ „ 3: Haus- und Grundbesitzer,
„ „ 4: Gemeinden, Theater, Badeanstalten,
„ „ 5: Ärzte, Apotheker,
„ „ 6: Personenautobesitzer,
„ „ 7: Landwirte,
„ „ 8—11: Berufsgenossenschafter,
„ „ 12: Sonstige,
„ „ 13: Militärs

eingereiht.

Ihren besonderen Ausdruck findet diese Gruppierung in den Versicherungsformularen, mittelst deren der „Verein" die Versicherung bietet; jede Sektion hat ihre Spezialformulare, welche mit einem den Sektionen 2—12 gemeinsamen Mantelformular

umschlossen werden. Der „Verein" betrachtet so wenig wie jede andere Versicherungsgesellschaft die Ausgabe seiner Antragsformulare an Versicherungslustige als Vertragsantrag, sondern erst die Ausfüllung der Formnlare seitens des Versicherungslustigen wird als Angebot angesehen. Dabei bestätigt der Antragsteller, Bedingungen und Satzungen des „Vereins" in Händen bzw. zur Kenntnis genommen zu haben. Ferner erklärt er sich für einen gewissen Zeitraum an seinen Antrag gebunden. Dieser Zeitraum ist so bemessen, daß dem Versicherer Zeit bleibt, auf Grund des Antrages die Polize auszufertigen und etwa vorher sich ergebende Unstimmigkeiten zu ordnen. Der „Verein" läßt seine Polizen durch die „Betriebssektionen" ausfertigen, nachdem die Anträge zuvor die „Organisation" und die „Registratur" durchlaufen haben, welch letztere fesstellt, ob der Antragsteller schon beim „Verein" versichert ist oder nicht. Besteht keine Haftpflichtversicherung, so ist der Antrag als Neuantrag zu betrachten und wird derjenigen Sektion zur Ausarbeitung zugewiesen, deren Formular der wesentlichste Bestandteil des Antrages ist. Natürlich kann die Vielgestaltigkeit der Haftpflichtrisiken in der Person eines Antragstellers zur Verwendung mehrerer nicht derselben Sektion angehörenden Formulare führen. Trotzdem wird die Polize und die Prämienberechnung nur bei einer Sektion geführt aus Gründen der Einfachheit, dafür aber werden die der betreffenden Sektion nicht zu gehörenden Risiken buchmäßig auf die zuständigen Sektionen übertragen, was von der „statistischen Abteilung" besorgt wird.

War oder ist der Antragsteller schon beim „Verein" versichert, so liegt kein Neuantrag sondern ein Umwandlungsantrag oder ein Zusatzantrag vor. Der Umwandlungsantrag spielt im Betrieb des „Vereins" aus verschiedenen Gründen eine große Rolle:

1. Im allgemeinen werden die Versicherungsverträge auf 10 Jahre abgeschlossen. Läuft nun ein Vertrag z. B. schon 8 Jahre, so gewinnt der „Verein" den Versicherten durch Umwandlnng der Versicherung viel lieber auf nur 8 Jahre (10 Jahre — 2 Jahre des alten Versicherungsvertrags), als daß er bei jeder ablaufenden Versicherung die Zufälligkeit des Neuabschlusses oder die Konkurrenz anderer Versicherer abwartet.

2. Je und je zeigt es sich durch die statistische Erfassung der Risiken und ihrer Schäden, daß eine früher festgesetzte Prämie ungenügend war. Wird nun die Prämie erhöht, so ist es Aufgabe des „Vereins", dafür zu sorgen, daß nicht der eine Versicherte, der eine niedrigere Prämie bezahlt, dem mit einer höheren Prämie Belasteten zur Last fällt. So bleibt ihm nichts anderes übrig, als durch intensivste Werbetätigkeit die alten Versicherungsverträge mit ungenügender Prämie in neue mit ausreichender Prämie umzuwandeln.

Der „Verein" behält sich das — auch dem Versicherten zustehende — Recht vor, den Versicherungsvertrag im Schadenfalle zu kündigen. Von diesem Recht macht er in dem unter 2 genannten Fall Gebrauch, um die Umwandlung veralteter Versicherungen zu beschleunigen.

3. Der Haftpflichtversicherungsvertrag, besonders wenn er sich auf ein gewerbliches Unternehmen bezieht, das als solches mancherlei Veränderungen unterworfen ist, veraltet schnell. Damit nun die Versicherung mit der Veränderung (Erweiterung) eines Betriebes gleichen Schritt hält, ist die Eindeckung der neu anwachsenden Risiken notwendig entweder durch wiederholte Umwandlung oder durch Zusatzversicherung. Letztere wird gewährt durch Fertigung eines Nachtrages (Reverses) zur bestehenden Versicherung nach Maßgabe der für das neu zu versichernde Risiko in Betracht kommenden Formulare.

Der Versicherungsantrag wird, nachdem Unstimmigkeiten berichtigt sind, zum wesentlichen Bestandteil der Polize, die doppelt ausgefertigt wird und in einem vom Versicherten gezeichneten Exemplar beim „Verein" verbleibt. Die Polize enthält in der Hauptsache folgendes:

1. Name, Beschäftigung, Wohnort event. Firma des Versicherten,
2. Versicherungsbedingungen,
3. genaue Angaben über die Risiken, auf welche der Schutz sich bezieht,
4. Umfang der Dekung (100%, 90%, 80%),
5. Limitierung der Schadensumme,
6. Tarifprämienberechnung,
7. Nettoprämienberechnung,
8. Anfang und Ende der Versicherung.

Nach der Annahme der Polize durch den Versicherten ist die normale Beziehung zwischen Versicherer und Versichertem:

1. Die Bezahlung der jährlichen Prämie durch den Versicherten,
2. die Regulierung etwaiger Schadenfälle durch den Versicherer.

Die Prämienquittung wird jeweils mit einem Fragebogen versehen, welcher dem Versicherten Gelegenheit gibt, über Veränderungen seines Haftpflichtrisikos (Anschaffung von Geschäftsfahrrädern, Handwagen, Fuhrpark; Vermehrung des Arbeiterpersonals) an den Versicherer zu berichten, der die neuen Angaben zur Prämiennachberechnung oder zum Ausfertigen von Reversen benützt.

Was nun die Regulierung etwaiger Schadenfälle betrifft, so hat sich der „Verein" in seiner „Schadenabteilung" ein Organ geschaffen, welches getrennt von der Betriebssektion arbeitet, ohne indessen die Fühlung mit letzterer zu verlieren.

Diese Verbindung besteht in folgendem: jede Schadenanmeldung wird in der Registratur in fortlaufender Weise für jede einzelne Versicherung auf dem Blatt des betreffenden Versicherten eingetragen, so daß jede Schadenakte begonnen werden kann mit einem Register über die auf die betreffende Versicherung entfallenden Schäden nach Nummer, Schadensumme, Art des Schadens (Körperverletzung, Gesundheitsschädigung, Sachbeschädigung). Dieses Register wird der Betriebssektion zugestellt zur jeweiligen Eintragung der neuen Schadennummer in das Prämienberechnungsbuch der Sektion. Läßt nun ein Schadenfall irgend einen Mangel am bestehenden Versicherungsvertrag erkennen, z. B. ungenügende

Prämie, mangelhafte Fassion der Risikoveränderungen durch den Versicherten, so wird hiervon die Betriebssektion verständigt, event. unter Überlassung der Schadenakte zur Kenntnisnahme. Die im Schadenfalle mögliche Kündigung eines Versicherungsvertrags kann nur ausgesprochen werden von einer Betriebssektion, macht also ein Zusammenarbeiten von Betriebssektion und Schadenabteilung notwendig.

Die Arbeit der Schadenregulierung setzt große Routine voraus, die auf eine Basis ausreichender juristischer Kenntnisse gestellt ist. Denn es liegt durchaus nicht im Interesse des „Vereins" und des Versicherten, Schadenforderungen, die dem Rechtsgrunde oder der Höhe nach nicht gerechtfertigt sind, zu erfüllen. Besonders muß mit aller Energie seitens des „Vereins" der krankhaften „Sucht nach Unfallrente", wie sie durch die soziale Versicherung gezüchtet worden ist, entgegengetreten werden. Andererseits aber hat der „Verein" seinen Ruf als kulanter Schadenregulierer zu wahren; so gewährt er auch dann, wenn ihm ein ausreichender Rechtsgrund zu einer Schadenersatzforderung zu fehlen scheint, eine Liberalitätsentschädigung, wenn in der Person des Geschädigten und des Versicherten Umstände gegeben sind, welche eine derartige Intervention des „Vereins" wünschenswert erscheinen lassen. In zweifelhaften Fällen liegt es nicht im Interesse des „Vereins", einen Prozeß mit seinen hohen Kosten zu wagen; lieber wird er dann die Hand zu einem billigen Vergleich bieten.

Die definitive Regulierung unter Anerkennung des Anspruchs des Dritten durch den „Verein" geht in der Weise vor sich, daß die Außenvertretung des „Vereins" beauftragt wird, die Entschädigungssumme an den geschädigten Dritten unter Umgehung des Versicherten zu bezahlen. Ist eine Schließung der Schadenakte auf diesem normalen Wege nicht möglich, und wird vom Geschädigten der Rechtsweg beschritten, so geht die Behandlung des Schadenfalles aus den Händen der Schadenabteilung in die der Prozeßabteilung über. Da der „Verein" selbständig darüber entscheidet, ob die gerichtliche Klageerhebung durch den Geschädigten abgewartet werden soll, so ist es selbstverständlich, daß er dem Versicherten, der im Prozeß die Rolle des Beklagten spielt, für die Kosten des Verfahrens aufkommt, und seinen Parteibetrieb in die Hand nimmt. Die Schriftsätze der den Prozeß führenden Rechtsanwälte werden in Abschrift den beim „Verein" geführten Prozeßakten einverleibt. — Prozesse gegen den „Verein" selbst auf Erfüllung seiner Versichererpflichten, angestrengt durch die Versicherungsnehmer, kommen so gut wie nicht vor. —

Die Festsetzung der Prämie wird ermöglicht durch die Schätzung des Umfanges eines Risikos an Hand äußerer Merkmale und durch die Belegung dieser Merkmale mit Prämiensätzen, deren Genesis weiter unten gegeben ist.

Der „Verein" schätzt z. B. das Haftpflichtrisiko eines Gastwirts so, daß er ausgeht von der Zahl der dem Gastwirtsbetrieb zur Verfügung stehenden Fremdenzimmer, die an und für sich für das Haftpflichtrisiko belanglos sind. Anders verhält es sich bei industriellen Unternehmungen, insbesondere bei solchen, welche einer Berufsgenossenschaft angehören. Hier leistet die Berufsgenossenschaft dem „Verein" insofern die nützlichsten Dienste, als sie die einzelnen Betriebe in ihre Gefahrenklassen einteilt, die auch für die Haftpflichtversicherung maßgebend sein dürfen. So wird durch die alljährliche Fassion dem „Verein" der jeweils bezahlte Berufsgenossenschaftsbeitrag bekannt gegeben, der an Hand der Geschäftsberichte der Berufsgenossenschaften um den auf den Beitrag entfallenden Verwaltungskostenbetrag gekürzt wird, so daß der Nettoprämienbeitrag für die Unfallversicherung die Basis abgibt für die Prämienberechnung der Haftpflichtversicherung.

Bei den berufsgenossenschaftlich nicht versicherten Betrieben mag die aufgewendete Lohnsumme oder die Zahl der Arbeiter und Angestellten den Fingerzeig geben für die Festsetzung der Prämie; dazu kommen dann noch verschiedene Betriebseinrichtungen besonderer Art, die nicht jedem gleichartigen Betrieb eigentümlich sind und darum eine besondere Prämie erfordern. Hierher gehören u. a. Dreschmaschinen, Dampfkranen, Feldbahnen, Geschäftsfahrräder, Böller, Sprengvorrichtungen.

Der einzelne Prämiensatz mag seine Entstehung mehr einem zufälligen Griff als einer wohlüberlegten Berechnung verdanken. Dies darf um so eher angenommen werden, als gerade bei der Haftpflichtversicherung die statistische Erfassung der Risiken und ihrer Höhe sehr schwer ist, so daß nach jahrzehntelanger Arbeit dem „Verein" auch heute noch Überraschungen durch die Entwicklung gewisser Risiken zu einem tückischen Maß von Gefährlichkeit nicht erspart bleiben. Die wichtigsten Gründe der Prämienbestimmung sind anfänglich folgende: die subjektive Meinung des Versicherers zu einem bestimmten Preis noch zu verdienen; die Absicht, den Risikoträger durch die „Höhe" der Prämie nicht vor der Versicherungsnahme abzuschrecken; ferner Erwägungen, die sich gründen auf dem, was gesellschaftlich billig und angebracht erscheint.

Der „Verein" hat anfänglich seine Prämiensätze fast durchgängig zu niedrig gegriffen, so daß er immer wieder gezwungen war, seine Sätze zu verändern. Schuld daran kann sein:

1. eine ursprünglich absolut zu niedrig gegriffene Prämie, wie z. B. bei der Personenautohaftpflichtversicherung;

2. eine durch potenzierten Verkehr gesteigerte Fahrlässigkeit der Haftpflichtträger;

3. die Tendenz der Gerichte, in zweifelhaften Fällen zu gunsten des wirtschaftlich Schwächeren, des verletzten Dritten, zu entscheiden in der bewußten oder unbewußten Absicht, an der Ausgleichung der Schäden unserer Wirtschaftsordnung mitzuarbeiten;

4. die Verschärfung der gesetzlichen Haftpflichtbestimmungen (Automobilgesetz).

All dem kann in seinen üblen Folgen für das Versicherungsgeschäft entgegenwirken neben der zeitigen Umwandlung der ungenügenden Versicherungsverträge eine weise Sparsamkeit in allen Dingen. Interessant hierfür ist die Geschichte des „Vereins", der lange Jahre nach seiner Gründung sehr billige Arbeitskräfte zu verwenden wußte und auch seinem Direktor ein nur kleines Gehalt brachte.

Die Bruttoprämie, welche der „Verein" für den Versicherungsschutz errechnet, setzt sich zusammen aus der Summe der Prämienposten des Antragsformulars. Diese Bruttoprämie erhöht oder vermindert sich, je nachdem die Deckung vollständig, (100%) oder nur teilweise (90%, 80%) genommen wird. Seinen Grund hat das darin, daß nicht nur die einzelne Schadensumne bei nur teilweiser Deckung nicht ganz vom „Verein" zu bezahlen ist, sondern auch darin, daß der Versicherte, wenn er an der Schadensumme partizipieren muß, überhaupt im Verkehr zur Aufwendung größerer Sorgfalt angehalten ist.

Aus der Bruttoprämie wird die Nettoprämie errechnet, d. h. sie wird noch um bis zu 35% gekürzt, wenn der Versicherte:

a) auf 10 Jahre den Vertrag abschließt:	10%
b) einem Verein angehört, dessen Mitglieder laut Vertrag mit dem „Verein" besonderen Rabatt genießen	10—15%
c) mit über M 100.— Bruttoprämie belastet ist	5%
d) einen Extrarabatt genießt,	5%
	35%

Die nunmehr festgesetzte Nettoprämie verkürzt sich eventuell vom 2. Versicherungsjahr an um die zur Ausschüttung gelangende Dividende, in welcher der „Verein" den erzielten Gewinn an die Versicherten zurückgibt, da er den Versicherungsschutz zum „Selbstkostenpreis gewährt". Grundlage für die Dividendenverteilung bietet die oben geschilderte Sektions- und Gruppeneinteilung.

Zum Schluß mögen einige Zahlen Art und Umfang des Haftpflichtversicherungsbetriebes des „Vereins" illustrieren (siehe Tabelle 1 bis 3).

Am 31. Dezember 1911 betrug die Jahresprämieneinnahme des „Vereins" wie aus Tabelle 1 zu ersehen ist, M 16 956 746.79 bei 560 101 laufenden Versicherungen. Es kamen also rund M 30.— im Durchschnitt auf die Versicherung. Daraus geht hervor, daß das Haftpflichtversicherungsgeschäft nur minimale Einzelgewinne einstreichen kann, die aber dank der Riesenmasse der von der Versicherung umgesetzten Gelder doch zu einem Einnahmenüberschuß von M 3 264 596.37 im Jahre 1911 führten (Tabelle 2).

Die Tabelle 3 läßt so recht erkennen, an welchen Schäden das Haftpflichtversicherungsgeschäft — mag es nun von einem Gegenseitigkeitsverein oder einer Aktiengesellschaft betrieben werden — leidet: von den Gesamtunkosten entfalleu nicht weniger als 4,45 + 6,65% = 11,10% auf Verwaltungs- und Akquisitionskosten. Insbesondere letztere mit 6,65% sind neben den 45,51% für Schadenzahlungen und -reserven viel zu hoch. Schuld daran ist nicht eine dem „Verein" besonders eigentümliche mangelhafte

Tabelle 1. Bewegung des Versicherungsbestandes in den letzten 20 Jahren.

			Zahl der Versicherungen	Prämien M
1891		1. Januar	22 058	667 698
1896		„ „	100 789	2 122 615
1901		„ „	269 244	669 663
1902		„ „	313 606	17 248 067
1903		„ „	360 160	8 179 748
1904		„ „	401 377	9 155 496
1905		„ „	428 398	10 175 437
1906		„ „	457 064	11 179 614
1907		„ „	480 057	12 508 819
1908		„ „	502 238	13 544 269
1909		„ „	520 247	14 481 532
1910		„ „	533 031	15 137 575
1911		„ „	544 509	1 669 094
1911			553 095	16 518 055
1911		31. Dezember	560 101	16 956 746.79
		Davon		
Sektion	1.	Beamte, Rechtsanwälte, Notare	13 875	1 294 806.43
„	2.	Gasthofbesitzer und Wirte	46 349	1 535 226.38
„	3.	Haus- und Grundbesitzer	147 904	1 385 567.62
„	4.	Kirchen-, Schul-, polit. Gemdn., Theater-, Gas- und Wasserwerke	22 510	983 009.12
„	5.	Ärzte und Apotheker	12 821	434 568.46
„	6.	Halten von Kraftfahrzeugen für Personenbeförderung	3 911	810 787.41
„	7.	Angehörige der land- und forstwirtschaftl. Berufsgenossenschaft	128 878	2 783 220.42
„	8.	Brauerei-, Mälzerei, Zuckerei-, Müllerei-, Molkerei-, Brennerei-Berufsgenossenschaft	30 337	1 163 162.28
„	9.	Baugewerks-, Tiefbau-, Steinbruch-, Ziegelei-, Töpferei- usw. Berufsgenossenschaft	28 821	1 908 333.01
„	10.	Fuhrwerks-, Lagerei-, See-, Binnenschiffahrts-Betriebe	218 841	1 737 832.04
„	11.	Alle sonstigen Berufsgenossenschaften	27 067	1 450 360.13
„	12.	Alle anderen Berufsarten und Risiken	58 371	1 118 609.67
„	13.	Heer- und Marine	17 416	351 263.82
			560 101	16 956 746.76

Tabelle 2. Gewinn- und Verlustrechnung 1910 und 1911

	Einnahmen	1910		1911	
1.	Überträge aus dem Vorjahre	30 157 428	79	34 087 366	43
2.	Prämien	16 055 705	68	17 059 874	51
3.	Polizegebühren	13 388	03	85 936	05
4.	Kapitalerträge	877 041	33	1 111 100	76
5.	Gewinn aus Kapitalanlagen	11 751	02	7 939	39
6.	Vergütung der Rückversicherer	427 961	26	480 074	24
7.	Sonstige Einnahmen	262 916	85	1 924 208	54
		47 806 192	96	54 756 499	92
	Abschluß:				
	Einnahmen	47 806 192	96	54 756 499	92
	Ausgaben	45 031 041	41	51 491 903	55
	Einnahmenüberschuß	2 775 151	55	3 264 596	37

Tabelle 3. Einige Ausgabeposten.

	Schadenzahlungen Schadenreserven	Verwaltungs- und Spezialunkosten	Akquisitions- und Inkassokosten	Dividende und Dividendenreserven	Gewinn
Sektion 1	2 829 298.58	145 281.74	213 281.57	5 336.59	0
„ 2	1 685 062.12	194 671.99	327 989.75	368 377.95	222 544.49
„ 3	1 572 261.05	244 635.11	256 064 96	486 550.43	351 857.49
„ 4	2 218 399.39	126 801.23	155 562.25	12 927 04	0
„ 5	611 121.68	65 380.58	82 753 99	131 055.28	75 342.90
„ 6	455 886.78	89 400.90	233 870.62	0	0
„ 7	2 675 152.43	331 674.22	667 180.94	844 304.88	587 274 64
„ 8	1 373 289.32	146 144.64	188 355.17	590 721.06	378 712.96
„ 9	2 717 169.70	221 366.18	344 659.28	1 030 369.64	411 548.68
„ 10	2 741 837.45	197 451.31	286 890.41	448 298.59	199 454.57
„ 11	1 557 756.61	173 583.17	202 771.51	821 513.39	625 593.59
„ 12	919 343.42	154 570.73	210 318.74	608 729.22	315 926.69
„ 13	466 720.70	46 933.02	15 570.90	140 461.01	96 340.36
Gesamtausgabe: 47 951 546.69	21 823 299.23	2 137 894.82	3 185 270.09	5 488 645.08	3 264 596.37
	45,51 %	4,45 %	6,65 %	11,45 %	6,80 %
Rest:	25,15 %				

Betriebstechnik, sondern ein dem ganzen Versicherungswesen anhaftender Mangel: ein ungesunder Konkurrenzkampf und das Überwuchern eines kostspieligen Agententums, das auf den richtigen Umfang zurückgeschnitten werden müßte.

Die Finanzorganisation der deutschen Elektro-Grofsindustrie[1]*).*

Von Artur Lauinger.

Auch in der deutschen Volkswirtschaft hat sich, dem Zwange der Entwicklung entsprechend, im Laufe der letzten Jahrzehnte allmählich, aber stetig, die Wirtschaftsreform des Großunternehmens durchgesetzt. Die Arbeitsorganisation, welche die deutsche Elektrizitätsindustrie im Rahmen dieses Werdeganges angenommen hat, kann als Schulbeispiel gelten für die Formen, unter welchen sich der wirtschaftliche Wettbewerb der Großindustrie abspielt. Die Elektrizitätsindustrie, und zwar die aller Länder, war nun freilich von vornherein besonders geeignet für die Ausbildung ausgesprochener Riesenunternehmungen. Das hat seinen Grund darin, daß die Aufgaben, die diese Industrie zu bewältigen hat, nur erledigt werden können auf Grund einer Fülle kostspielig zu erwerbender technischer Erfahrungen und mit einer Summe von Arbeit und Kapital, wie sie im allgemeinen eben nur das auf aktiengesellschaftlicher Basis beruhende Großunternehmen aufzubringen in der Lage ist. Die Erwägung allein, wieviel Kapital, und zwar sowohl zu investierendes Anlagekapital wie Garantiekapital eine elektrische Straßenbahn, eine Überlandzentrale, die Elektrifizierung eines Bergwerks etwa beansprucht, bekräftigt ohne weiteres, daß nur sehr starke Unternehmerkräfte in der Lage sind, sich an die Bewältigung der Aufgaben, die hier der Erledigung harren, mit Aussicht auf dauernden Erfolg zu wagen. Es kommt hinzu, daß in einer derartigen, in hervorragendem Maße mit Patenten und besonderen Produktionsverfahren arbeitenden Industrie ein jahrzehntelanger mühseliger Aufbau des Fabrikationsganzen erforderlich ist, um die sichere Grundlage für ein wirtschaftliches Funktio-

[1]) Wir bringen diese Ausführungen auch als ein Stück Firmenkunde der Elektrizitätsbranche. (Vgl. den Art. „Petroleummonopol" in der Rundschau der Nr. 7.) D. Red.

der Abt. I des A. D. V. V.

	Ausgaben	1910		1911	
1.	Zahlung für Versicherungsfälle der Vorjahre	8 882 865	53	11 301 906	14
2.	Zahlung für Versicherungsfälle im Geschäftsjahr	7 815 135	72	8 453 385	71
3.	Vergütung für in Rückdeckung übernommene Versicherungen	104 600	02	105 040	08
4.	Gewinnanteile an Versicherte	2 180 764	75	2 839 961	52
5.	Rückversicherungsprämien	989 238	01	984 042	74
6.	Steuern und Verwaltungskosten	4 846 180	08	5 323 164	91
7.	Abschreibungen	215 242	30	301 477	64
8.	Kursverluste	29 233	14	22 483	37
9.	Prämienreserven	1 553 147	60	1 727 511	16
10.	Prämienüberträge	5 335 517	56	5 717 736	97
11.	Gewinnreserven der gewinnberechtigten Versicherten	2 798 078	16	2 648 683	56
12.	Sonstige Reserven und Rücklagen	10 213 036	40	10 469 013	92
13.	Sonstige Ausgaben	68 002	14	1 597 495	83
		45 031 051	41	51 491 903	55

nieren des Gesamtbetriebes, in dem sich nie ausbleibende Einzelfehlschläge sicher überwinden lassen, zu schaffen. Das starke Vordrängen, einer sich rasch, manchmal stürmisch entwickelnden Technik, ein ebenso machtvoller wie unausgesetzter internationaler Wettbewerb drängten weiterhin nach möglichst weitgehender Vereinheitlichung der Arbeit, die im Rahmen der deutschen Volkswirtschaft die deutsche Elektrizitätsindustrie zu leisten hat, drängten zur Vermeidung aller Zersplitterung. So ist es gekommen, daß mit besonderer Schärfe in dieser Industrie sich der Konzentrationsgedanke durchgesetzt hat. Es hat sich eben gezeigt, daß das kleine Einzelunternehmen in der Elektrizitätsindustrie allenfalls im beschränkten Rahmen der Spezialfabrikation wertvolles zu leisten im Stande ist, daß aber das kleine Einzelunternehmen notwendigerweise in den Hintergrund gedrängt werden muß, sobald große Aufgaben der Lösung harren, insbesondere Aufgaben, deren Durchführung die zunächst wenig ertragvolle Festlegung eines verhältnismäßig großen Kapitals erheischt.

In der deutschen Elektrizitätsindustrie ist der Grundsatz mit besonderer Schärfe und genialer Konsequenz zur Anwendung gelangt, daß die Erweckung von Bedürfnissen dem kulturellen Fortschritt, dem Erwerbsdrang wie den Erwerbsmöglichkeiten die Bahn ebnen muß. Die führenden Köpfe dieser Industrie, an ihrer Spitze Emil Rathenau, haben sich mit hervorragender Kunst darauf verstanden, die technischen Möglichkeiten dadurch zu popularisieren, die Erfolge der Theorie und des Laboratoriums dadurch praktisch nutzbar zu machen, „einzuführen", daß sie das Risiko der Ausführung zunächst auf ihre Schultern nahmen, um in den, wenn auch teilweise erst in unerwartet später Zeit erzielten Erfolgen die beste Propaganda für die Erweiterung ihrer fabrikatorischen und organisatorischen Tätigkeit zu finden. Wenn die deutsche Elektrizitätsindustrie eine führende Stelle nicht nur unter den deutschen Industrien, sondern auf dem Weltmarkte, in der Weltwirtschaft einnimmt, so ist das zu danken dem schöpferischen Weitblick, der in einer möglichst weitgehenden Ablösung der Arbeitskraft der Menschenhand, des Dampfes, der tierischen Arbeitsleistung durch die Elektrizität frühzeitig einen gewaltigen wirtschaftlichen Fortschritt erkannte und durch alle Hemmungen hindurchzwang. Das aber war nur möglich durch eine ebenso kühne, wie in ihrer Art vorsichtige Kapitalpolitik, durch eine ebenso weitschauende wie kaufmännisch vollendete finanzielle Organisation, welche der deutschen Elektrizitätsindustrie zu geben ihre leitenden Köpfe verstanden haben.

Freilich, von den Tecknikern und Kaufleuten, die versuchten, mit ihren Fabrikationsstätten eine führende Rolle als Pioniere in der deutschen Elektrizitätsindustrie zu spielen, fühlten sich viele berufen, doch nur wenige waren auserwählt. Das zeigt ein Blick auf die Entwicklung der deutschen Elektrizitätsindustrie, ein Vergleich des Standes dieser Industrie etwa um das Jahr 1900 mit der gegenwärtigen Zeit. Um die Jahrhundertwende existierte im Deutschen Reich noch eine Vielzahl von bedeutenden Elektrizitätsunternehmungen. Neben der Allgemeinen Elektrizitätsgellschaft, der Siemens & Halske Aktien-Gesellschaft in Berlin und der Elektrizitäts-Aktien-Gesellschaft vorm. Schuckert & Co. in Nürnberg bestanden, um nur die wichtigsten zu nennen, die Elektrizitäts-Aktien-Gesellschaft vorm. Lahmeyer in Frankfurt a. M., die Kummerwerke in Dresden, die Helios Elektrizitäts-Aktien-Gesellschaft in Köln, die Union Elektrizitäts-Gesellschaft in Berlin, die Felten & Guilleaume-Carlswerk Aktien-Gesellschaft in Mühlheim, die Bergmann Elektrizitätswerke in Berlin, die Deutsche Elektrizitäts-Aktien-Gesellschaft Garbe, Lahmeyer & Co. in Aachen, die Elektrizitäts-Aktien-Gesellschaft Heinrich Geist in Köln u. a. Heute aber — heute sieht das weite Feld der seitdem fabrikatorisch in ungeheurem Maßstabe weiter entwickelten Elektrizitätsindustrie ganz anders aus. Heute hat sich eine Konzernbildung zu einem Dualismus der Herrschaft, ja nahe bis zur einheitlichen Vertrustung der deutschen Elektrizitäts-Industrie entwickelt. Es besteht heute der umfassende

Konzern der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft, in welchen die Union Elektrizitäts-Gesellschaft aufgegangen ist und dem sich in neuester Zeit die Felten-Guilleaume-Lahmeyer-Gruppe eingegliedert hat. Es besteht weiter der Siemens-Schuckert-Konzern, der seinen Schwerpunkt in den Siemens-Schuckertwerken G. m. b. H. hat und an welcher die Siemens & Halske Aktien-Gesellschaft und die Elektrizitäts-Aktien-Gesellschaft vorm. Schuckert & Co. die einzigen Besitzer der Anteile in der Weise sind, daß die Siemens & Halske Aktien-Gesellschaft einen etwas größeren Anteil als das Schuckertunternehmen besitzt. Die Siemens-Schuckertwerke G. m. b. H. stellen die Zusammenfassung der Starkstromabteilungen ihrer beiden Gesellschafter dar. Sie ist sodann aber die Treuhänderin für $8^1/_2$ Mill. Mark von total 52 Mill. Mark der Bergmann Elektrizitätswerke Aktien-Gesellschaft in Berlin, in welchem Besitzverhältnis sich die Tatsache dokumentiert, daß die Bergmann-Gruppe in ein enges Verhältnis zum Siemens-Schuckert-Konzern getreten ist. Die anderen Elektrizitätsfirmen, die um das Jahr 1900 noch bestanden hatten, sind sozusagen vom Schauplatz verschwunden. Die Kummerwerke gingen in Konkurs, ihre Reste übernahm die Sachsenwerk Aktien-Gesellschaft in Dresden, ein Unternehmen, das nach langen schweren Jahren gegenwärtig, ohne im Vergleich zu den führenden Gruppen eine besondere Bedeutung zu besitzen, als in gewissem Umfange wettbewerbsfähig bezeichnet werden kann. Die Helios Elektrizitäts-Aktien-Gesellschaft verfiel ebenfalls dem Untergang; ihre Fabrikation wurde stillgelegt, ihre Immobilien gingen zunächst in die gemeinsame Verwaltung der heute führenden großen Unternehmungen über. Die Aachener Garbe, Lahmeyer-Gesellschaft ist zwar noch selbständig, tritt aber ähnlich wie das Sachsenwerk als führendes Unternehmen nicht hervor; die Elektrizitäts-Aktien-Gesellschaft Heinrich Geist in Köln erlag dem Wettbewerb, den sie aufzunehmen versuchte und verfiel in ihrer alten Form der Liquidation. Und die Tatsache, daß die anderen großen Firmen, die um die Jahrhundertwende noch ihre Selbständigkeit besessen hatten, sich heute in die Gruppen der Allgemeinen Elek-trizitäts-Gesellschaft und Siemens-Schuckert eingliedern, illustriert weiter mit besonderer Deutlichkeit den organisatorischen Werdegang der deutschen Elektrogroßindustrie. Die Krisis von 1900, deren Ursachen noch zu erwähnen sein werden, legte es zunächst den von ungeheueren Verlusten — über 20 Millionen Mark — betroffenen Elektrizitätswerken vorm. Schuckert & Co. in Nürnberg nahe, Anschluß an ein starkes Unternehmen zu suchen; sie fanden diesen Anschluß bei der Siemens & Halske Akt.-Ges. in der schon erwähnten Transaktion der Zusammenlegung der Starkstromabteilungen zu der Siemens-Schuckertwerke G. m. b. H. Die Entwicklung der Bergmannwerke, die dem Siemens & Halske-Konzern in jüngster Zeit erst nahe gebracht wurden, zeigte besonders deutlich, wie ungeheuer schwierig es war und ist für ein junges Unternehmen, in die Reihe der führenden Gesellschaften dieser Industrie einzutreten. Mit großem Geschick und hohem technischen Können wußten sich die Bergmannwerke, deren Schöpfer technisch einer der Führenden ist, im Laufe des letzten Jahrzehnts einen Platz an der Sonne zu sichern. Sie bauten rapide ihre Fabriken aus und die hohe Rentabilität, die sie aus der Zeit ihrer Beschränkung auf gewisse Spezialfabrikate sich zunächst retteten, ermöglichten ihnen rasche Kapitalbeschaffungen zu günstigen Bedingungen. Je breiter aber die Basis der Bergmannwerke wurde, je mehr sich dieses Unternehmen zu einem Elektrokonzern im Stile etwa der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft auszugestalten suchte, desto schärfer und drückender machte sich der Umstand fühlbar, daß diese Gruppe in einer Zeit erst ihre kostspieligen technischen Erfahrungen und Versuche zu machen hatte, in welcher ihre wesentlichsten Konkurrenten über dieses Stadium der Entwicklung längst hinaus waren. Die Fülle zunächst unrentabler oder gering rentabler Aufgaben, die die Bergmannwerke, noch dazu gedrückt durch Konkurrenzpreise und Konkurrenzbedingungen zu übernehmen hatten, erschöpften schnell genug ihre Rentabilität und stellten sie, als mit dem Stadium rasch sinkenden Gewinns die Periode noch schneller steigenden Geldbedarfs zusammenfiel, vor die Notwendigkeit, Frieden und Schutz zu suchen, der nur durch Anschluß an eine der starken Gruppen zu finden war. So kam es, daß die Bergmannwerke sich in den Konzern der Siemens-Schuckert-Gruppe, wenn auch zunächst nur in loser Form, eingliederten. Die Gruppe der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft hat nach früherer Übernahme der Union Elektrizitäts-Gesellschaft ihre wesentliche Verstärkung durch ihre Ausbreitung auf den Interessenkreis der Felten-Guilleaume-Lahmeyerwerke erfahren. Ihr war vorangegangen der Anschluß der im Wettbewerb in weniger günstige Verhältnisse geratenen Frankfurter Lahmeyer-Gesellschaft an die Felten & Guilleaume Carlswerk Aktien-Gesellschaft in Mühlheim am Rhein. Es erfolgte damals eine teilweise Verschmelzung der beiden Firmen, bei welcher die Lahmeyer-Gesellschaft für die Hingabe der Fabrikation in den Besitz erheblicher Posten Aktien der Felten & Guilleaume-Carlswerk Aktien-Gesellschaft kam. Die Lahmeyer-Gesellschaft blieb zunächst selbständig bestehen, wenn auch mit stark eingeengtem Wirkungskreis. Als sich nun aber für die Felten & Guilleaume-Carlswerk Aktien-Gesellschaft die Verbindung mit dem Frankfurter Lahmeyer-Unternehmen mehr und mehr als Fehlschlag herausgestellt hatte, entschloß man sich im Kreise der Mülheimer Gruppe zu einem ähnlichen Schritt wie ihn die Schuckert-Gesellschaft und die Bergmann-Werke gegenüber Siemens getan hatten, zur Angliederung an den Interessenkreis der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft. Diese vollzog sich in einer recht komplizierten Form, von der noch weiter die Rede sein wird.

Heute beherrschen im wesentlichen die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft und die Siemens-Schuckert-Gruppe, beide mit ihren umfangreichen Gefolgschaften und befreundeten Firmen, die deutsche Elektrizitätsindustrie. Die beiden großen Gruppen,

die ja nach dem Fiasko des Bergmann-Experimentes wohl auch keine neu erwachsende Konkurrenz von ähnlicher Bedeutung auf deutschem Boden zu gewärtigen haben, stehen sich gegenwärtig zwar in gelegentlich scharfem Wettbewerb gegenüber, indessen doch nicht so, daß sie nicht viele Geschäfte und Operationen gemeinsam führten, daß sie nicht recht häufig, insbesondere auch im Auslande, Hand in Hand arbeiten würden. Das zeigen, so in Rußland, erst in jüngster Zeit wieder Finanz- und Gründungsoperationen von sehr bedeutendem Umfange. Noch freilich verhindern persönliche und sachliche Gegensätze eine Ausschaltung des Dualismus in der deutschen Elektrizitätsindustrie, die Wandlung zum Trust. Aber die Entwicklung scheint mehr und mehr dahin zu drängen, daß auf einer steigenden Anzahl von Arbeitsgebieten in dieser Industrie der Wettbewerb der führenden Gruppen ausgeschaltet oder zum mindesten beschränkt wird, wenn auch in der Praxis vielleicht in diesen Fragen erst eine kommende Generation das entscheidende Wort sprechen wird. Die Zeit ist aber wohl nicht sehr fern, in welcher durch Abkommen und Abgrenzung, durch Preis- und Produktions- wie Absatzvereinbarungen praktisch die Einheit der Arbeitsorganisation und Arbeitsbewältigung in der deutschen Elektrizitätsindustrie durchgeführt sein wird, mögen auch die führenden Gruppen in ihren selbständigen finanziellen Organisationen weiter bestehen und in gewissen Arbeitskreisen durchaus selbständige, von der jeweils anderen Gruppe unabhängige Leistungen produzieren. Und es ist sehr zu wünschen, daß der technische Wettbewerb nie zum Stillstand kommen wird. Die Frage, ob die deutsche Elektrizitätsindustrie auf dem Wege zum Trust nach amerikanischem Muster sich befindet, ist heute schwer zu beantworten, aber sie wird vielleicht in nicht zu ferner Zeit ihre Antwort, und wahrscheinlich in bejahendem Sinne, erfahren.

Sieht man von kleineren Industrien ab, so beispielsweise von der Akkumulatoren- und Pulverindustrie, so ist in der deutschen Elektrizitätsindustrie der Gedanke der Trustbildung am schärfsten unter den Großindustrien Deutschlands ausgeprägt. Unter diesen Umständen erscheint es von Interesse, darzustellen, wie der kapitalmäßige Aufbau, die finanzielle Organisation dieser Industrie sich heute präsentieren. Dabei wird man zunächst nun auf eine besondere Eigentümlichkeit dieser Industrie hinzuweisen haben. Die deutsche Elektrizitätsindustrie ist in ihrer heutigen Form erwachsen durch die Durchführung der ebenso ingeniösen wie gefahrvollen Idee der engen Verbindung von Fabrikation und Finanzierung. Es ist schon erwähnt worden, daß diese Industrie zu ihrer heutigen Bedeutung erwuchs auf der Idee der Bedürfniserweckung und durch die kühne Anwendung dieser Idee. Nur schwer, wahrscheinlich überhaupt nicht, hätten sich in den Kinderzeiten der deutschen Elektrizitätsindustrie die Städte, die Privatunternehmer, die Staaten und Kreise dazu entschlossen, auf eigenes Risiko die Ersetzung der Dampfkraft, der menschlichen wie tierischen Arbeitsleistung durch die Elektrizität vorzunehmen. Für ihre nach rascher Ausdehnung drängende Fabrikation vermochten infolgedessen die deutschen Elektrizitätsfirmen älterer wie jüngerer Generation Absatz nur zu finden, wenn sie die Finanzierung der zu übernehmenden Leistungen der Umwandlung von Kraftanlagen alten Typs oder Neuschaffungen von elektrischen Anlagen aller Art auf eigenes Finanzrisiko übernahmen. Infolgedessen kam schon sehr frühzeitig die deutsche Elektrizitätsindustrie dazu, im größten Umfange eine Art bankmäßiger Tätigkeit in Form weitreichender Finanzierung vorzunehmen. Die Elektrogesellschaften gründeten im In- und Auslande Tochterunternehmungen, die dann Straßenbahnen, Elektrizitätswerke und dergleichen bauten wie betrieben und sich von ihrer Muttergesellschaft als deren dauernde und ausschließliche Kunden beliefern ließen. Das hatte auf der einen Seite den Vorteil, daß die Kontrolle, die der Muttergesellschaft dem Fabrikationsunternehmen gegenüber durch Aktien- oder Anteilsbesitz verblieb, dieser für ihre Produkte, Motoren und Maschinen, Glühlampen usw. sichere Absatzmöglichkeiten schuf. Das brachte auf der andern Seite aber auch das Risiko mit sich, welches die dauernde Investition von Millionenbeträgen in den Einzelunternehmungen, die den Bedarf zum guten Teil selbst erst zu wecken hatten, bedeutete. Denn vielfach stellte sich heraus, daß diese Tochterunternehmungen, weil sie ja selbst erst langsam sich einzuführen und einen rentablen Wirkungskreis sich zu schaffen vermochten, zunächst unsichere oder nur gering ertragsfähige Investitionen darstellten. So wurde die Verquickung von Fabrikation und Finanzierung der Prüfstein des kaufmännisch-organischen Aufbaues der Mutterunternehmung. War die Finanzierungstätigkeit über die Kräfte des Mutterunternehmens hinausgegangen und waren die Mißgriffe beziehungsweise die Falscheinschätzungen der Rentabilitätsaussichten zu zahlreich, so brachen die Muttergesellschaften finanziell zusammen, verfielen dem Untergange oder billiger Angliederung. Die Krisis der Jahrhundertwende mit ihrem schroffen Konjunkturbruch fegte mit ihren Folgeerscheinungen eine große Zahl derartiger unsicher fundierter, über ihre Kräfte in der Finanzierung hinausgegangener Unternehmen hinweg und schuf freie Bahn für die wenigen großen Gesellschaften, die bei der Ausbildung ihrer Finanzkonzerne vorsichtig und im Rahmen der eigenen Kräfte vorgegangen waren. Die Ausscheidung aller Schwachen aus alter Zeit, die das erste Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts brachte, schuf und erweiterte die Basis für die Entwicklung der Großkonzerne von heute. Heute ist die Situation die, daß die ins Riesenhafte ausgedehnten Fabrikationsstätten der selbständig verbliebenen Gruppen streng getrennt sind von der eigentlichen Finanzierung, die aber unverändert einen sehr wesentlichen Bestandteil der Gesamtorganisation der deutschen Elektrizitätsindustrie bildet. Die leitenden Firmen gehen in dieser Tendenz der Scheidung so weit, daß sie ihren Aktionären ausschließlich die Erträg-

nisse der eigentlichen Fabrikation zu gute kommen lassen, während sie alle Gewinnresultate der Elektrofinanzierung zu internen Rücklagen und Abbuchungen, zu wachsender Konsolidierung und Festigung der Bilanz verwenden. Die Gruppe der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft hat sich in der Bank für elektrische Unternehmen in Zürich wie in der Elektrizitätslieferungs-Gesellschaft in Berlin außerordentlich starke Finanzierungsinstitute geschaffen, die Gruppe von Siemens-Schuckert besitzt eine ähnliche Organisation in der mit der Aktiengesellschaft für Elektrizitätsanlagen verbundenen Elektrischen Licht- und Kraftanlagen-Aktiengesellschaft in Berlin, sowie in etwas anderem Sinne in der Siemens Elektrische Betriebs-Aktiengesellschaft in Berlin, weiter in der Schweizerischen Gesellschaft für elektrische Industrie in Basel. Daneben bestehen aus den älteren Zeiten her noch andere Elektro-Finanzierungsinstitute, und zwar zum Teil von Gruppen, die ihre fabrikatorische Tätigkeit längst eingestellt, bzw. an andere Konzerne abgegeben haben, so die starke Gesellschaft für elektrische Unternehmungen in Berlin des Löwe-Konzerns.

Es wird einen ausreichenden Überblick über die deutsche Elektrogroßindustrie geben, wenn in der Folge die kapitalmäßige Entwicklung und interne Verquickung der beiden großen Gruppen, der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft und des Siemens-Schuckert-Konzerns dargestellt werden, und zwar beide mit den im Laufe der Jahre ihnen in mehr oder minder enger Form angegliederten Unternehmungen und wenn dieser Zusammenstellung ein Bild über den Interessenkreis der deutschen Elektrizitätsindustrie von heute, soweit Zahlen ein solches Bild geben können, angefügt wird.

Die nächstfolgende Darstellung zeigt die Entwicklung, welche der Aufbau der werbenden Kapitalien der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft und der Siemens-Schuckert-Gruppe genommen hat.

Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft, Berlin.

Aktien		in Millionen Mark	Anleihen	
1883	5	(Gründung)	1890	5
1887	6	zu 122 %	1896	5
1887	1	zu Erwerbszwecken	1896	5
1889	4	zu 150 %	1900	15
1889	4	zu 165 %	1905	12
1895	2	zu Erwerbszwecken	1908	15
1896	2	zu 175 %	1911	30
1896	1	zu Erwerbszwecken		
1897	1	zu 190 %		
1897	12	zu Erwerbszwecken		
1899	9,40	zu ca. 200 %		
1899	3,60	zu Erwerbszwecken		
1904	26	zu Erwerbszwecken		
1905	14	zu 194½ %		
1910	20	zu Erwerbszwecken		
1910	10	zu 200 %		
1912	25	zu ca. 210 %		

155 Mill. Mark Aktienkapital nominal mit ca. 180 Mill. Mark Barerlös neben 87 Mill. Mark Obligationen, davon ca. 80 Mill. Mark in Umlauf.

Siemens & Halske, Aktiengesellschaft, Berlin.

Aktien		in Millionen Mark	Anleihen	
1897	35	(Gründung)	1898	20
1898	5		1900	10
1899	5		1912	20
1900	5	zu Erwerbszwecken		
1900	4½	zu 155 %		
1908	8½	zu Erwerbszwecken		

Nominal 63 Mill. Mark Aktienkapital und 50 Mill. Mark Obligationen, davon noch ca. 45 Mill. Mark in Umlauf.

Siemens-Schuckertwerke, G. m. b. H., Berlin.

Anteile		Anleihen		Feste Darlehen der Gesellschafter	
1903	80	1906	20	1911	30
1905/06	10	1911	30	1912	20
		1912	30		

90 Mill. Mark Stammkapital neben 80 Mill. Mark Obligationen und 50 Mill. Mark unkündbarem Darlehen der Gesellschafter.

Elektrizitäts-Aktiengesellschaft Schuckert, Nürnberg.

Aktien			Anleihen	
1893	12	(Gründung)	1898	10
1896	6	zu 160 %	1899	10
1897	4½	zu ca. 207 %	1901	15
1898	5½	zu 207 %	1908	15
1899	14	im wesentlichen zu Erwerbszwecken		
1907	8	zu 100 %		
1911	10	zu 116 %		
1912	10	zu 131 %		

70 Mill. Mark Aktienkapital neben 50 Mill. Mark Obligationen, wovon 37,10 Mill. Mark in Umlauf.

Der Kapitalaufbau der weiteren Konzerne der einzelnen Großgruppen war der folgende (in Millionen M):

Konzern der A. E. G.

Aktien			Anleihen	
Felten & Guilleaume-Carlswerk-Aktiengesellschaft, Mülheim.				
1899	30		1906	20
1900	6		1908	5
1905	19			
	55			25
Elektrizitäts-Aktiengesellschaft vorm. Lahmeyer & Co., Frankfurt a. M.				
1892	0,50		1898	2
1893	0,50		1901	14
1893	0,70		1906	4
1896	1,30	zu 110 %	1908	5
1897	1	zu 112 %		
1899	2	zu 150 %		
1900	4	zu 127 %		
1901	9,79	zu Erwerbszwecken		
1903	2,10	zu Erwerbszwecken		
1908	5	zu 107 %		
A. E. G.-Lahmeyerwerke, Frankfurt a. M.				
1911	10	(Gründung)		—
Bank für elektrische Unternehmungen, Zürich.				
Millionen Francs				
1895	30		1886	30
1901	3	zu Erwerbszwecken	1900	8
1905	3	zu Erwerbszwecken	1907	5
1907	4	zu 146 %	1910	5
1910	20	zu Erwerbszwecken	1911	10
1912	15	zu 150 %	1912	15
Elektrizitäts-Lieferungsgesellschaft, Berlin.				
Millionen Mark				
1897	5	(Gründung)	1900	5
1904	3	zu 120 %	1908	5
1807	2		1910	5
1908	5	zu 120 %	1912	5
1911	1	zu 150 %		
1911	4	zu Erwerbszwecken		
1912	10	zu 156 %		

Konzern Siemens-Schuckert-Bergmann.

	Aktien		Anleihen
	Bergmann Elektrizitätswerke, Berlin.		
1893	1	1909	10
1890	0,50	1911	10
1897	0,30		
1898	0,20		
1900	0,50		
1900	3 zu Erwerbszwecken		
1900	3 zu 108 %		
1905	1,50 zu 200 %		
1906	4 zu 205 %		
1908	7 zu 160 %		
1910	8 zu 175 %		
1912	23 zu 110 %		
	Elektrische Licht- und Kraftanlagen-Aktiengesellschaft, Berlin.		
1893	30	1900	10
		1904	7,50
		1907	8,09
	Kontinentale Gesellschaft für elektrische Unternehmungen, Nürnberg.		
	32	1898	10
	Aktiengesellschaft für Elektrizitäts-Anlagen, Berlin.		
	10	1912	6
	Siemens Elektrische Betriebe, Aktiengesellschaft, Berlin.		
1900	5	1901	5
1907	2,50 zu 105 %	1907	2,50
1912	5 zu 108 %	1908	7,25
		1912	10

Schweizerische Gesellschaft für elektrische Industrie, Basel.

	Millionen Francs		
1896	20 (Gründung,	bis Ende 1911	7,50
	50 % eingezahlt)		7,50
1911	Vollzahlung		7,50
			7,50
		1912:	10

Die interne finanzielle Organisation der großen Elektrokonzerne, soweit sie sich auf die eigentliche Gruppenbildung erstreckt, stellt sich folgendermaßen dar. In die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft gingen durch die „zu Erwerbszwecken" erfolgten Kapitalstransaktionen in der Hauptsache auf die Union Elektrizitätsgesellschaft in Berlin (1904) und, noch früher, die eng verbundene Bank für elektrische Unternehmungen in Zürich (1896), auf deren Aktien heute für die A. E. G. eine besonders große stille Reserve ruht, endlich die Felten-Guilleaume-Lahmeyer-Gruppe (1910). Besonderes, noch einigermaßen aktuelles Interesse beansprucht die letztgenannte Transaktion. Im Jahre 1910 erwarb die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft von 55 Millionen M Felten-Guilleaume-Aktien 16 Millionen M gegen 8,78 Millionen M eigene Aktien. Das Tochterinstitut der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft, die Bank für elektrische Unternehmungen in Zürich, kontrolliert ferner durch ihre Beherrschung der Lahmeyer-Gesellschaft in Frankfurt a. M. (ebenfalls seit 1910) weitere 16 Millionen M Felten-Guilleaume-Aktien, so daß der Allgemeine Elektrizitätsgesellschafts-Konzern die Hand auf 32 von total 55 Millionen M Aktien der Felten & Guilleaume-Gruppe hält. Es kommt hinzu, daß die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft von letzterer Gruppe gegen Hingabe weiterer eigener Aktien die Frankfurter Anlagen der jetzigen Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft-Lahmeyerwerke in Frankfurt a. M. übernahm. Die Züricher Elektrobank selbst wird von der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft durch entsprechenden Aktienbesitz und Verwaltungseinfluß bzw. Verwaltungsidentität beherrscht, ebenso wie die Elektrizitäts-Lieferungsgesellschaft. Bei dieser Gelegenheit ist im übrigen darauf zu verweisen, daß die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaftsgruppe in der Berliner Elektrizitätswerke-Aktiengesellschaft sich eine Art neues Elektro-Thesaurierungsinstitut für den Fall heranzieht, daß etwa im Jahre 1915 die wesentlichsten Anlagen der Berliner Elektrizitäts-Werke verstadtlicht werden sollten. Die Berliner Elektrizitäts-Werke haben heute schon den Hauptbesitz u. a. der Aktien der vorstehend erwähnten Elektrizitätslieferungsgesellschaft.

Ungleich komplizierter noch ist die Konstruktion des Siemens-Halske-Schuckert-Bergmann-Konzerns. Siemens & Halske sind mit Schuckert-Nürnberg unlöslich verbunden in der Siemens-Schuckertwerke G. m. b. H. Von den 90 Millionen M Stammkapital besitzen Siemens & Halske 45050000 M, Schuckert 44950000 M. Ferner gewährten beide Firmen gleichmäßig den Siemens-Schuckert-Werken 50 Millionen M unkündbare Darlehen. Die Siemens-Schuckert-Werke ihrerseits besitzen 8500000 M Aktien von total 52 Millionen M Aktienkapital der Bergmann-Elektrizitätswerke, die ihre Direktion in den jüngsten Monaten aus dem Interessenkreise der Siemens-Schuckert-Werke ergänzten. Die Elektrische Licht- und Kraftanlagen-Aktiengesellschaft, die der Siemens & Halske-Aktiengesellschaft nahe steht, erwarb in 1903 die früher dem Kölner Helios als Finanzierungsgesellschaft zur Seite gestellte Aktiengesellschaft für Elektrizitätsanlagen in Köln-Berlin und machte sie im Jahre 1912 durch große Kapitalaufnahmen wieder aktiv. Die Schuckertgesellschaft endlich befindet sich seit 1899/1900 im Besitze von über 28 Millionen M von total 32 Millionen M Aktien ihrer Finanzierungsgesellschaft, der Kontinentalen Gesellschaft für elektrische Unternehmungen in Nürnberg und hat auf diese Aktien sehr hohe Zuzahlungen geleistet.

An dieser Stelle sind, zugleich als ein Beweis der engen zwischen den leitenden Gruppen gespannten Fäden, noch die Elektro-Treuhand-Institute zu erwähnen. Sie sind Schöpfungen der jüngsten Jahre und waren gedacht — ihren eigentlichen Zweck konnten sie bisher nicht erfüllen — als Hilfsmittel für die Erleichterung großer Finanzierungen. Diese Institute, deren drei gegründet wurden, sollte den Staaten und Kommunen bei großen elektrischen Neuanlagen eine Art Abzahlungs-, Ratengeschäft ermöglichen, während sie selbst den für die Aufträge erforderlichen Kapitalbedarf im Wege der Ausgabe eigener Obligationen decken sollten. Viel Gebrauch wurde von diesen neuartigen Finanzierungsbanken nicht gemacht. Es wurden errichtet von der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft in Gemeinschaft mit der Siemens-Schuckertgruppe die Elektro-Treuhand-Aktiengesellschaft, die mit nominal 30 Millionen Mark Aktienkapital (je

15 Millionen Mark in Händen der beiden Konzerne) ausgestattet ist und bisher 15 Millionen Mark Obligationen ausgab znr Hereinnahme von 15 Millionen Mark Aktien der Hamburger Hochbahngesellschaft. Ebenfalls in den Besitz der A. E. G.-Gruppe gelangte durch die Angliederung des Felten & Guilleaume-Konzerns ein Betrag von 10 Millionen Mark Aktien der von letzterem errichteten Treuhandbank für elektrische Industrie Aktiengesellschaft (Totalkapital 25 Millionen Mark). Die Kapitalien dieser beiden Elektro-Treuhandbanken sind erst zum kleinen Teil einbezahlt, da bei diesen Instituten das Aktienkapital nur den Charakter von Garantiekapital hat, die Geldbeschaffung aber durch Obligationen erfolgt. Das dritte, einer Treuhandbank ähnliche Institut, ist die Bergmann Elektrtzitäts-Unternehmungen Aktiengesellschaft in Berlin (Kapital 12 Millionen Mark), die, nachdem der ihr gegebene Wirkungskreis nicht durchweg glücklich gewählt worden war, jetzt der stillen Liquidation verfallen ist.

Verschlungen sind schon in diesen Hauptlinien die finanziellen Gebilde der großen Elektrokonzerne. Ein Bild ihrer ganzen, umfassenden Bedeutung, ihrer riesenhaften Tätigkeit auf deutschem wie fremdem Boden zu geben, ist im Rahmen dieser Darstellung in den Einzelheiten nicht möglich. Einen Blick auf die Tätigkeit dieser Gruppen in der Finanzierung läßt es zu, wenn man weiß, daß allein die Bank für elektrische Unternehmungen in Zürich ihre Hand auf nicht weniger als 80 Einzelbeteiligungen hält. Einige Anhaltspunkte für den Arbeitsumfang der einzelnen Firmen — außerhalb ihrer zum Teil überaus mächtigen Fabrikation — geben die Ziffern der Bilanzen über die Beteiligungen an Gesellschaften, Konsortien, Einzelwerken usw. Diese Ziffern lauteten bei der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft nach dem Stande von Ende 1910/11 auf 70 Millionen (neben 21 Millionen Guthaben bei Zweigniederlassungen), bei Siemens & Halske auf 81 Millionen, bei Schuckert auf 44 Millionen (beides ohne das Interesse bei den Siemens-Schuckertwerken), bei den Siemens-Schuckertwerken auf 46 Millionen (ohne das $8^1/_2$ Millionen-Interesse an Bergmann), bei der Züricher Elektrobank auf 131 Millionen, bei der Gesellschaft für elektrische Unternehmungen (Kapital 45 Millionen, Obligationen 42 Millionen) auf 85 Millionen, bei der „Kontinentalen“ in Nürnberg auf 46 Millionen, bei der Elektrischen Licht- und Kraftanlagengesellschaft auf 43 Millionen, bei Lahmeyer in Frankfurt auf 52 Millionen, bei Siemens Elektrische Betriebe auf 20 Millionen, bei der Elektrizitätslieferungsgesellschaft auf 34 Millionen und bei der Felten & Guilleaume-Carlswerk-Aktiengesellschaft auf 35 Millionen. Neuere Ziffern liegen nur für die Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft im Momente der Abfassung dieser Arbeit vor, blieben aber, des Vergleichs wegen, unberücksichtigt. Die Ziffern aber geben vor allem deswegen noch kein klares Bild, weil insbesondere nach den üblen Erfahrungen der letzten Krisis in der Elektrizitätsindustrie gerade das Finanzierungsgeschäft bei den führenden Firmen Gegenstand vorsorglichster Reservenpolitik geworden ist. Die genannten Werte stellen infolge intensiver Abschreibung, infolge der „inneren Rücklagen“ nur Teile des Gesamtwertes, des Gesamtinteresses dar. Keine Gesellschaft aber läßt die Höhe dieser stillen Reserven erkennen. Führende Firmen gehen beispielsweise, wie schon kurz erwähnt, soweit, daß sie alle Gewinne aus der Finanzierung den Konten belassen und in die Reingewinnrechnung nur das Ergebnis des reinen Fabrikationsgeschäfts einbeziehen.

Welch eine ungeheure Fülle von Arbeit und Leistung, welch erfolgreicher Wagemut und welche klug rechnende Geschäftspolitik sich in den beiden leitenden Konzernen heute vereinigt, zeigt auch ihre Gewinnentwicklung, die von Jahr zu Jahr Rekordziffern aufweist. Auf die fabrikatorische Tätigkeit der deutschen Elektrizitätsindustrie einzugehen, kann sich für diese Arbeit erübrigen, die in erster Linie die Grundlagen und die Durchführung der finanziellen Konstruktion der Großkonzerne der Erörterung unterzog.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Frage: Auf welche Art richtet man am einfachsten eine Buchhaltung für Filmleihanstalten ein?

1. In der „Kölnischen Zeitung“ vom 19. Juni 1912, Nr. 605 lesen wir:

Man schreibt uns:

Als Vorsitzender einer süddeutschen Einkommensteuer-Veranlagungskommission habe ich Gelegenheit zu genauerem Einblick in die Steuerverhältnisse der großen und größten deutschen Aktiengesellschaften. Besonders interessant war und ist mir die Beobachtung, welche ich den interessierten Kreisen nicht vorenthalten möchte, daß die steuerliche Praxis in Preußen und in anderen Bundesstaaten wegen der Abschreibungen sehr wenig einheitlich und in weitem Umfange zu beanstanden ist, und daß merkwürdigerweise die Gesellschaften selbst nur selten das Ihrige tun, um eine zutreffende Veranlagung herbeizuführen. Insbesondere kommen hier Gesellschaften in Frage, die in der glücklichen Lage sind, ihre ordentlichen Abschreibungen hoch zu bemessen und daneben regelmäßig noch Teile des Reingewinns zu weiteren außerordentlichen Abschreibungen verwenden zu können. Derartige über das handelsübliche Maß hinausgehende Abschreibungen werden nun von den Steuerbehörden vielfach — und zwar mit Recht — als steuerpflichtige stille Reserven behandelt. Hiermit kann und will aber die Steuerbehörde nicht besagen, daß etwa derartige Sonderabschreibungen steuerlich überhaupt nicht berücksichtigt werden dürfen. Ihr ist vielmehr nur das Tempo zu schnell, in dem die Abschreibungen erfolgen. Die Praxis ist aber anders. Wenn beispielsweise eine Gesellschaft auf Maschinenkonto 50 000 Mark aus dem Reingewinn abschreibt, so pflegen die Steuerbehörden allerwärts diesen Betrag als steuerpflichtige Reservebildung zu reklamieren — und damit ist der Fall für sie erledigt. Nicht aber sollte für die Gesellschaft der Fall damit erledigt sein; denn sie kann mit Recht verlangen — und alle Kommentare zu den Einkommensteuergesetzen geben ihr hierbei recht —, daß diese Sonderabschreibung in den folgenden Jahren der Steuerbehörde nicht aus den Augen kommt. M. a. W. die Gesellschaft ist berechtigt, jede über das handelsübliche Maß hinausgehende und deshalb von der

Steuerbehörde als steuerpflichtig behandelte Abschreibung in den Steuererklärungen der folgenden Jahre allmählich zum Abzug zu bringen. In dem oben genannten Falle wäre die Gesellschaft berechtigt, die 1912 versteuerte besondere Abschreibung von 50 000 Mark in den folgenden zehn Jahren nach und nach in Raten von 5000 Mark an ihrem steuerbaren Einkommen in Abzug zu bringen. Wiederholen sich derartige besteuerte Abschreibungen, so wächst damit auch die Summe, die in den folgenden Jahren am Reingewinn wieder gekürzt werden darf. Der Weg, den die Gesellschaften einzuschlagen haben, um mit der Steuerbehörde auf dem Laufenden zu bleiben, ist im Grunde höchst einfach. Sie haben ein besonderes Steuer-Abschreibungskonto einzurichten und fortzuführen, auf welchem die von der Steuerbehörde in den Vorjahren für nicht abzugsfähig erklärten Abschreibungen Jahr für Jahr in Höhe der handelsüblichen Sätze nachgeholt werden. Aus eigener Praxis kann ich bestätigen, daß — sobald die Gesellschaften von diesem Recht Gebrauch machen — die Steuerbehörde in kürzester Frist auf die Besteuerung von Abschreibungen keinen Wert mehr legt. Denn die finanzielle Wirkung ist äußerst gering, wenn alle zunächst für steuerpflichtig erklärten Abschreibungen im Laufe der nächsten paar Jahre doch noch zum Abzug zugelassen werden müssen.

2. Bei der Revision der Buchführung einer Versicherungsgesellschaft, vorgenommen, um die betreffende Buchführung auf ihre Zweckmäßigkeit hin zu begutachten, fand ich folgende eigenartige Einrichtung. Es war keine Inventur gemacht worden. Die in dieser vorkommenden Posten, z. B. Saldi der Debitoren und Kreditoren, Wertpapierbestände usw. waren zum Teil in besonderen Aufstellungen aufgeschrieben, so z. B. die Wertpapierbestände auf einem Blatte, auf einem anderen Blatte die Zinsrückstände von Hypothekenschuldnern. Sonstige Debitoren, besonders die Salden der Konten der Rückversicherer und der Hauptagenturen waren einzeln in den Journalabschlußbuchungen mit Kontokorrentbuchfolio aufgezählt und bei den Eröffnungsbuchungen sämtlich wiederholt, trotz Vorhandensein eines Generalhauptbuchkontos für diese Posten.

Diese Art ist meines Erachtens gesetzlich unzulässig, dazu aber auch umständlich und endlich buchtechnisch unrichtig. Das Inventar kann nicht durch eine Reihe von Einzelaufstellungen und Angaben im Sammeljournal, also durch lückenhafte Aufstellungen, die man noch erst zu einem Ganzen zusammenfügen und ergänzen müßte, ersetzt werden. Wohl wird es zulässig sein, zu einem vollständigen Inventar einen Anhang zu bringen, in welchem einzelne Posten spezialisiert sind; so wird man sich z. B. für den Warenbestand auf eine beigeheftete besondere Aufstellung beziehen dürfen, um nicht die ganze umfangreiche Aufstellung zweimal schreiben zu müssen. Die Vorschriften über die Inventur sind mit aller Formstrenge zu erfüllen. Obige Art gibt keine Schlußziffern, die vielmehr nur bei Aufschreiben aller Vermögensgegenstände herausspringen. Nach dem Wortlaut von § 39 HGB. kann auch eine noch so ausführlich gehaltene Bilanz rechtlich die geforderte Inventur nicht vertreten („ein solches Inventar und eine solche Bilanz" sind aufzustellen).

Die Umständlichkeit und überflüssige Schreibarbeit bei dem geschilderten Verfahren besteht darin, daß die sämtlichen Salden der Kontokorrente im Journal zweimal erscheinen: in den Eröffnungs- und in den Abschlußbuchungen. Dieser überflüssige Apparat hatte, nebenbei bemerkt, sein Gegenstück darin, daß die Übertragungen auf die Kontokorrente nicht aus der Primanota erfolgten, sondern aus den Sammelposten des Journals, wodurch sich die Notwendigkeit ergab, sämtliche Namen und Einzelheiten mit in das Sammeljournal hinüberzuschleppen. Buchtechnisch unrichtig ist das Verfahren, die Debitorensalden ins Sammeljournal zu bringen, deswegen, weil dieses nur eine geordnete Zusammenziehung der Primanoten sein soll, also aus anderen Büchern als den Primanoten, z. B. aus den Kontokorrenten keine Ziffern übernehmen darf und kann. Diese gehen vielmehr in die Inventur und bilden, mit dem Hauptbuchsaldo auf Debitorenkonto verglichen, die sogenannte Probe des Kontokorrentes.

Eine weitere Eigentümlichkeit war folgendes Verfahren. Besondere Bankkontokorrente wurden nicht geführt, sondern die Primanota aller Vorfälle mit den einzelnen Banken, sowie im Reichsbankgiro- und Postscheckverkehr, erfolgte in dem für jede Bank und für den Postscheckverkehr foliiert geführten entsprechenden Bank- bezw. Postscheckbuche. Dadurch werden zwar alle Überträge erspart, aber das Journalisieren erfordert größere Aufmerksamkeit bei allen jenen Posten, die zwei solcher Bücher bezw. eines und das Kassabuch berühren, demnach in zwei Büchern eingetragen sind. Um die doppelte Journalisierung solcher Posten zu vermeiden, muß jeder derartige Posten bei seiner ersten Verarbeitung in dem entsprechenden zweiten Buche sofort als bereits journalisiert ausgetragen werden. Dadurch wird dann andererseits für dieses zweite Buch die Probe auf richtige Journalisierung erschwert. Eine andere Möglichkeit wäre die, von solchen Posten bei der Journalisierung immer nur die eine Seite zu berücksichsichtigen, z. B. aus dem Kassabuche wären die Posten

Kassa Soll
an Bankkonto
an Postscheckkonto
an Reichsbankgirokonto

bei der Journalisierung nur unter Kassa Soll aufzuführen, nicht aber unter Bankkonto, Postscheckkonto und Reichsbankgirokonto Haben.

Dementsprechend wäre bei der Journalisierung von Bankkonto, Postscheckkonto und Reichsbankgirokonto zu verfahren. Aber auch bei dieser vereinfachten Weise ist die Probe des Journals wieder sehr erschwert.

Oberbach, Direktor.

Warenmängel.

Unter der gleichen Überschrift befindet sich im November-Heft dieser Zeitschrift (S. 239 ff) ein Aufsatz juristischen Inhalts von Norbert Lotmar.

Zunächst denkt das BGB. gar nicht daran, in seinem § 472 etwas so Unvernünftiges zu bestimmen, wie es nach dem Zahlenbeispiel auf S. 240 f. aussieht. Ich wiederhole hier zunächst den dort richtig wiedergegebenen Gesetzestext: „Bei der Minderung ist der Kaufpreis in dem Verhältnisse herabzusetzen, in welchem zur Zeit des Verkaufs der Wert der Sache in mangelfreiem Zustande zu dem wirklichen Wert gestanden haben würde." Der Gedankengang des Gesetzes ist folgender: wenn jemand eine minderwertige Ware geliefert bekommt, der eine vollwertige bestellt hat, dann könnte man ja einfach bestimmen, daß eben nur der geringere Wert, den die Ware wirklich hat, zu bezahlen sei. Um das einmal gegebene Beispiel aufzunehmen: der Käufer, der eine Ware für 120 M gekauft hat, aber eine geliefert bekommt, die nur 70 M wert ist, zahlt eben nur 70 M. Daß eine solche Bestimmung fehlerhaft wäre, zeigt das Beispiel auch bereits: denn die mit 120 M verkaufte Ware war ja schon von vornherein nur 100 M wert, der Verkäufer hatte also bei seinem Abschluß einen Gewinn von 20 M gemacht. Soll er den nun vollkommen einbüßen, bloß weil die Ware minderwertig ist, die er geliefert hat? Soll der Käufer andererseits sich von den Folgen eines so ungünstigen Abschlusses ganz befreien und doch zugleich noch weiter auf die Ware reflektieren können? Das wäre ungerecht. Gewiß kann der Käufer die Gelegenheit benutzen, von seinem Abschluß ganz los zu kommen, indem er die

Ware zur Verfügung stellt. Will er sie aber behalten, so muß er sie auch in ihrer Minderwertigkeit ebenso ungünstig kaufen, wie er die vollwertige Ware gekauft hätte. Er wird schon wissen, weshalb er einen so hohen Preis bewilligt hat und selbst auf die minderwertige Ware noch Wert legt. — Dieselben Überlegungen gelten natürlich auch für einen günstigen Abschluß: das Verhältnis der zu leistenden Zahlung zum reellen Wert muß nach der Minderung immer genau so sein, wie es im eigentlichen Abschluß gewesen ist; sonst würde eine der beiden Parteien einen ungerechtfertigten Schnitt machen. Wenn also in unserem Beispiel das Verhältnis des vereinbarten Kaufpreises sich zum wirklichen Werte wie 120:100 stellte, muß sich das Verhältnis des zu zahlenden geringeren Preises zum wirklichen Werte ebenso stellen, wenn der geringere Preis x ist, also wie x:70. Das ergibt die Gleichung

$$120 : 100 = x : 70.$$

Das Gesetz drückt nun dieselbe Proportion etwas anders aus, indem es sagt: das Verhältnis des vollen Kaufpreises zum minderen Preis („ist in dem Verhältnisse herabzusetzen") muß stets genau dasselbe sein, wie das des vollen Wertes zum minderen Werte („Wert der Sache in mangelfreiem Zustande zu dem wirklichen Werte"). Wenn man demnach die Gleichung nach dem Text des Gesetzes ansetzt, so lautet sie:

$$120 : x = 100 : 70.$$

Wie man sieht, handelt es sich lediglich um eine durchaus korrekte Umdrehung der inneren Werte der Proportion. Wenn man nun x, also den für die minderwertige Ware wirklich zu zahlenden Preis, ausrechnet, ergibt sich:

$$x = \frac{120 \cdot 70}{100} = 12\,7 = 84,$$

und nicht, wie Lotmar berechnet, 61.67.

Der Käufer zahlt also nach wie vor mehr, als die Ware wert ist, und zwar prozentual gleich viel mehr. Führt man dasselbe Beispiel für den umgekehrten Fall durch, daß die Ware 120 M wert wäre, aber für 100 M verkauft ist, und wegen ihrer mangelhaften Beschaffenheit tatsächlich nur 70 M wert ist, so ergibt sich:

$$100 : x = 120 : 70,$$

$$x = \frac{100 \cdot 70}{120} = 700 : 12 = 58.33.$$

Aber auch diese Regelung reicht noch nicht aus; das Gesetz enthält nämlich die weitere Überlegung, daß der Wert der Ware ja in der Zeit zwischen Abschluß und Lieferung sich geändert haben könnte und beantwortet die Frage, auf wessen Gefahr diese Wertänderung gehen muß; man braucht nur etwa an Termingeschäfte über Waren mit Börsenpreis zu denken, um sich klar darüber zu sein, daß eine inzwischen eingetretene Preisänderung den einmal getätigten Abschluß in keinem Fall mehr berühren darf. Diesen Gedanken drückt das Gesetz dadurch aus, daß es hinzusetzt, es seien nur diejenigen Werte zu vergleichen, die „zur Zeit des Verkaufes" bestanden haben. Man sieht also, daß die vorgeführte Bestimmung vollkommen sachgemäß ist. Daß sie in der Fassung, in der das Gesetz sie bringt, nicht ohne weiteres allgemeinverständlich ist, wird gern zugegeben. Aber unsere Gesetze bedürfen nun einmal der gedrängten Sprache, zu deren Verständnis ein Rechtsstudium gehört; sonst würden sie einen Umfang annehmen, der die Orientierung in dem sowieso schon mehr als ausreichenden Stoff ganz unmöglich machte.

Sodann findet sich auf S. 240 die Behauptung, wenn der Käufer sich auf diese Umrechnung nicht einlassen, sondern wandeln wolle, so müsse er unter allen Umständen die Ware zurückgeben und sich den etwa schon gezahlten Preis wiedergeben lassen. Es sei Sache eines neuen Abschlusses, ob der Verkäufer dann bessere Ware liefern wolle. Dem widerspricht § 480 BGB., dessen erster Satz lautet: „Der Käufer einer nur der Gattung nach bestimmten Ware kann statt der Wandelung oder Minderung verlangen, daß ihm an stelle der mangelhaften Sache eine mangelfreie geliefert wird." Was eine „nur der Gattung nach bestimmte Sache" ist, bedarf allerdings der Erläuterung, die am besten an einem Beispiel gegeben wird. Wenn ich mir ein Buch kaufe, so kann ich entweder in den Laden gehen und mir das betreffende Buch aussuchen und es mir mitnehmen resp. schicken lassen; ich kann es aber auch bei meinem Buchhändler nach dessen Katalog bestellen. Im ersteren Falle ist der Gegenstand „individuell", im zweiten „nur der Gattung nach" bestimmt. Im ersteren Falle ist es mir darauf angekommen, gerade eben das von mir ausgesuchte Exemplar des betr. Buches zu erwerben, im zweiten Falle wollte ich nur irgendein Exemplar derjenigen Sachgattung haben, die durch den Titel des Buches umschrieben wird. Also ist eine Ware immer nur der Gattung nach bestimmt, wenn man nach dem Abschluß nicht in der Lage ist, gerade die verkauften Stücke individuell zu bezeichnen und z. B. getrennt zu lagern. Käufe nach Katalogen sind demnach fast immer Gattungskäufe. Für den Fall nun, daß minderwertige Ware geliefert wird, muß es natürlich einen großen Unterschied machen, ob der Käufer gerade nur die ausgesuchten Exemplare hat haben, der Verkäufer nur eben diese hat liefern wollen, oder ob es sich darum handelt, dem Käufer die bezeichnete Ware in einer bestimmten Anzahl, etwa 1 oder 12 oder 100 usw. Stück, zu verschaffen. Im ersteren Falle ist allerdings dem ganzen Vertrag durch die Mangelhaftigkeit der Stücke der Boden entzogen, wenn sich der Käufer nicht mit einer Herabsetzung des Preises begnügen will. Da bleibt nichts, als daß er die Ware zurückgibt. Wenn der Verkäufer will, kann er sich ja bei ihm andere Exemplare aussuchen; aber verpflichtet ist jener dazu nicht; das ist vielmehr Sache eines neuen Abschlusses, denn es waren ja eben nur diese Stücke verkauft und mehr nicht. Anders beim Gattungskauf: da hat sich der Verkäufer zur Lieferung irgendwelcher guter Ware der bezeichneten Art verpflichtet und kann nun auch bei diesem Versprechen festgehalten werden. D. h. also, der Käufer braucht keineswegs auf Lieferung zu verzichten, wenn die Ware schlecht ist, sondern er kann aus dem ersten Abschluß heraus ohne weiteres die schlechte Ware zur Verfügung stellen und gute verlangen.

Endlich findet sich am Schlusse des Artikels die Bemerkung, der Kaufmann könne sich gegen Reduktionen an seiner Preisforderung schützen, wenn er sich darüber einen Wechsel oder ein schriftliches Schuldanerkenntnis geben lasse. Das ist doch in dieser Fassung falsch. Für den Wechsel würde die Situation folgendermaßen sein: wenn der Kaufmann ihn behält und nach Verfall selbst einklagt, muß er sich gefallen lassen, daß der Käufer seine Gründe für eine Preisreduktion geltend macht. Zwar wird der Kaufmann meistens im Wechselprozeß erst einmal durchdringen, die Sache bleibt dann aber im gewöhnlichen Verfahren anhängig und dem Sieger im Wechselprozeß wird dann hinterher nicht nur der Betrag, dessen Absetzung begründeter Weise verlangt wurde, wieder abgenommen, sondern er hat die Kosten für beide Prozesse noch obendrein zu tragen. Hat er den Wechsel aber weiter gegeben, was ja meistens durch Diskontierung bei seiner Bankverbindung geschehen sein wird, so bekommt die Bank zwar ihr Geld anstandslos, aber der Kaufmann ist einer Klage von seiten seines Kunden ausgesetzt, in der von ihm der abzusetzende Betrag verlangt wird. In beiden Fällen beschränkt sich der Vorteil des Kaufmanns lediglich darauf, daß er nicht zu beweisen braucht, er habe gut geliefert, sondern daß der Kunde gegen ihn die Mangelhaftigkeit der Lieferung be-

weisen muß. Freilich ist dieser Vorteil, in der Rolle des Angegriffenen zu sein, nicht zu unterschätzen. — Das „schriftliche Schuldanerkenntnis" aber nützt zunächst überhaupt nichts. Ein Schein, der etwa lauten würde:

Herrn E. Müller & Co. schulde ich für gelieferte Ware M 1250 —, zahlbar am 1. 10. 1912.

(Ort und Datum) (Unterschrift)

würde die Lage überhaupt nicht verändern. Um einen Vorteil zu haben, würde der Kaufmann vielmehr den Text des Scheines so fassen müssen, daß darin zum Ausdruck kommt, daß es sich nicht nur um eine Bestätigung der Schuld, sondern um eine selbständige Verpflichtung in ihrem Betrage handelt. Also z. B.:

Hierdurch erkenne ich an, daß ich Herrn E. Müller & Co. M 1250,—, zahlbar am 1. 10. 1912 schulde und werde die genannte Summe nach Maßgabe dieser Schuldanerkenntnis zahlen.

(Ort und Datum) (Unterschrift).

Wer einen solchen Schein in der Hand hat, genießt dieselben Vorteile, wie derjenige, der sich einen Wechsel hat geben lassen; nur mit dem Unterschied, daß er nicht im Wechselprozeß, sondern im Urkundenprozeß klagt und daß die Lage nicht verändert wird, wenn er den Schein weitergibt.

Zum Schlusse sei noch bemerkt, daß die Vorschriften über die sogenannten „heimlichen Mängel" im § 377 HGB. nichts an den Verjährungsvorschriften des BGB. ändern. Wenn sich z. B. bei den photographischen Trockenplatten der Mangel erst später als ein halbes Jahr nach der Lieferung zeigt, kann der Käufer deswegen keinerlei Rechte mehr geltend machen; auch dann nicht, wenn er nachweist, daß es überhaupt unmöglich war, den Mangel früher zu entdecken. In solchen Fällen ist nur dadurch zu helfen, und wird ja auch in der Praxis dadurch geholfen, daß der Verkäufer eine längere Garantie gewährt oder wenigstens in eine Verlängerung der maßgebenden Verjährungsfristen einwilligt.

Göttingen. Dr. Otto Schreiber,
Privatdozent der Rechte.

Als einem Abonnenten Ihrer Zeitschrift gestatten Sie mir folgenden Hinweis:

In der Novembernummer befindet sich ein Aufsatz von Lotmar über Warenmängel (S. 239 ff.). Es ist sehr dankenswert, daß diese Materie den Lesern der Zeitschrift in populärer Darstellung vorgeführt wird. Aber abgesehen von mehreren weniger schädlichen Ungenauigkeiten enthält der Aufsatz auch einige direkte Unrichtigkeiten, die geeignet sind, Verwirrung bei den Lesern hervorzurufen:

1. Lotmar weist mit Recht darauf hin, daß der Verkäufer nicht für Fehler haftet, die erst zur Entstehung gelangen, nachdem die Gefahr auf den Käufer übergegangen ist. Er meint dann aber: „Diese Bestimmung ist im weitesten Umfang von fast allen Großlieferanten ausgebeutet worden. Durch die fast regelmäßige Vereinbarung, daß als Erfüllungsort der Sitz des Lieferanten gilt, bewirkt dieser nicht nur, daß die Versandspesen zu Lasten des Bestellers gehen, sondern auch, daß er für die Ware nicht mehr haftet, nachdem er sie zur Beförderungsanstalt gegeben hat." Diese Ausführungen sind unrichtig, denn die Folgen, die Lotmar als Wirkungen einer besonderen Erfüllungsklausel ansieht, treten auch ohne solche Klausel von Gesetzeswegen ein. Ist nämlich kein Ort für die Leistung bestimmt, so hat nach § 269 BGB. die Leistung am Wohnsitz des Schuldners zu erfolgen. Der Lieferant hat also auch ohne besondere Vereinbarung an seinem Wohnsitz bzw. an dem Orte seiner Handelsniederlassung zu liefern. Wenn er auf Wunsch des Käufers diesem die Ware zusendet, so hat der Käufer die Transportkosten zu bezahlen. Ferner bestimmt § 447 BGB daß, wenn der Verkäufer auf Verlangen des Käufers die verkaufte Sache nach einem anderen Orte als dem Erfüllungsorte versendet, die Gefahr auf den Käufer mit der Auslieferung der Ware an die Transportanstalt übergeht. Da gesetzlich der Erfüllungsort für den Verkäufer an seinem eigenen Wohnsitz sich befindet, findet § 447 BGB. auch dann Anwendung, wenn keine Erfüllungsortsklausel vereinbart ist. Durch solche Klauseln werden überhaupt nicht die Verpflichtungen des Verkäufers geändert, vielmehr will der Verkäufer dadurch die Verpflichtungen des Käufers gegenüber den gesetzlichen Bestimmungen zu seinen Gunsten abändern. Nach dem Gesetz hat auch der Käufer an seinem eigenen Wohnsitz zu erfüllen. Er hat zwar Geld auf seine Gefahr und seine Kosten dem Gläubiger an dessen Wohnsitz zu übermitteln (§ 270 Abs. 1), hierdurch wird aber der Erfüllungsort nicht geändert (§ 270 Abs. 4 BGB.), wohl aber durch die Erfüllungsortsklausel. Der praktisch wichtigste Vorteil für den Verkäufer liegt darin, daß er nunmehr auf Grund des § 29 ZPO. den Käufer auf Erfüllung des Vertrages, insbesondere auf Zahlung des Kaufpreises an seinem, des Verkäufers Wohnsitz verklagen kann. Im internationalen Verkehr hat ferner die Vereinbarung des Erfüllungsorts die Bedeutung, daß das ganze Rechtsverhältnis nach dem an diesem Orte geltenden Rechte zu beurteilen ist. Dagegen sind die von Lotmar angenommenen Grundsätze durchaus keine Wirkungen, die sich der Großlieferant durch Ausbedingung der Erfüllungsortsklausel erst verschafft, sondern die ihm wie jedem anderen Verkäufer das Gesetz von selbst zubilligt. Will der Käufer diese Folgerungen nicht, so kann er sie also auch nicht einfach durch Ablehnung der Erfüllungsortsklausel vermeiden, sondern er muß umgekehrt dem Verkäufer besondere Klauseln auferlegen. Die Transportkosten übernimmt der Verkäufer bekanntlich durch Klauseln „franko Bahnhof N.", „frei Bahn N.", „cif N." Durch diese Klausel wird aber noch nicht auch der Übergang der Gefahr verschoben, da nach § 269 Abs. 3 BGB. durch diese Klauseln eine Änderung des gesetzlichen Erfüllungsorts nicht erfolgt. Will der Käufer diese Gefahr auf den Verkäufer abwälzen, so muß er eben vereinbaren, daß für den ganzen Vertrag Erfüllungsort an seinem eigenen Wohnsitz sein soll. Diese Klausel ist aber im Handelsverkehr durchaus unüblich.

Dr. Flechtheim.
Rechtsanwalt und Dozent der
Handelshochschule in Cöln.

Rundschau.

Bank- und Börsenwesen.

Gründung eines überseeischen Bankhauses in Bremen. Die Bankhäuser Carl F. Plump & Co. und F. C. Weyhausen und einige am kolumbischen Handel interessierte Firmen gründeten mit 3 Mill. M Aktienkapital die Deutsche Antioquia-Bank A.-G., Bremen mit einer Zweigniederlassung in Medellin.

Die Fusion belgischer Banken hat sich vollzogen. Die Deutsche Bank Paul Mayer & Co., die im Vorjahr vom Crédit Anversois aufgenommen und in die Société Belge de Banque mit einem Kapital von 10 Mill. Fr. umgewandelt wurde, und deren erstes Geschäft in internationalen Finanzangelegenheiten die jetzige Emission der Obligationen der Nord-Donetz-Bahn ist, ist der Mittelpunkt einer Bankenverschmelzung geworden, in die die Brüsseler Bank Allard, Banque Auxilliaire de la Bourse und Comptoir de la Bourse de Bruxelles einbegriffen sind. Die neue Bank soll besonders ein Zusammenwirken deutschen und belgischen Kapitals ermöglichen, um größere geschäftliche Transaktionen ausführen zu können.

Export — Import.

Unsere Handelsbeziehungen zu den Balkanstaaten lassen zwar nicht die Gesamtheit unserer wirtschaftlichen Interessen in jenen Ländern erkennen, aber

doch einen sehr bedeutenden Teil davon. Das erhellt schon aus der Tatsache, daß unser Handel mit der Türkei, Griechenland, Bulgarien, Serbien und Montenegro einen Wert von jährlich über 300 Mill. M repräsentiert. Rechnen wir auch noch den Handel mit Rumänien hinzu, so ergibt sich ein Wert von mehr als einer halben Milliarde M. Im einzelnen stellt sich die Waren-Einfuhr und Ausfuhr Deutschlands von und nach den genannten Ländern wie folgt (in Millionen M):

	Einfuhr nach Deutschl.			Ausfuhr aus Deutschl.		
	1907	1909	1911	1907	1909	1911
Türkei, europ.	17,1	22,0	22,7	53,2	54,6	75,3
„ asiat.	38,0	35,3	47,3	28,3	24,1	37,2
„ afrik.	0,15	0,01	0,09	0,19	0,2	0,33
Griechenland	22,2	18,2	23,7	11,4	11,3	17,8
Bulgarien	15,1	8,4	10,6	14,4	18,8	23,9
Serbien	25,3	15,4	24,8	13,7	16,6	21,3
Montenegro	0,003	0,01	0,002	0,04	0,12	0,22
Rumänien	149,8	64,5	107,9	68,6	57,2	91,4

Im ganzen ist hiernach, besonders im Verkehr mit der Türkei und Bulgarien, unsere Ausfuhr größer als die Einfuhr. Unter der Wirkung des Balkankrieges wird daher vorzugsweise unsere Exportindustrie zu leiden haben. In Bulgarien und Serbien ist ein Moratorium für die Dauer von drei Monaten beschlossen worden. Das bedeutet praktisch, daß die Kassen der Banken dort geschlossen werden, daß die ausländischen Inhaber von Wechseln auf serbische und bulgarische Firmen zunächst mit einer Honorierung der Akzepte nicht zu rechnen haben. Schon aus diesem Grunde wird der Export dorthin ins Stocken geraten. Exp.

Vom Exportmarkte.

1. Dezember 1912.

Sehr wahrscheinlich wird das Jahr 1912 einmal eine große Rolle in der Geschichte Europas spielen, und zukünftige Geschlechter werden sich die Daten des letzten Novembers als die einprägen müssen, an denen die Herrschaft des Türken in Europa seinen letzten und entscheidenden Stoß erhalten hat. Was die nächsten Wochen bringen werden, ist schwer zu sagen, es ist aber sicher, daß die Türkei in ihrer heutigen Gestalt als eine europäische Großmacht zu existieren aufgehört hat. Mit der Änderung der politischen Verhältnisse in dem heutigen Balkan werden sich auch die wirtschaftlichen ändern müssen, und 1913 wird deswegen große Umwandelungen in dem Balkanmarkt zu sehen bekommen, deren Tragweite erst dann zu ermessen ist, wenn die Verbündeten und die europäischen Großmächte zu Rate gesessen haben, wie das Erbe des Türken verteilt werden soll. Es ist klar, daß die Aussichten auf die durch diese Erbteilung möglichen internationalen Verwickelungen die Geldmärkte der Welt nicht besonders kräftigen konnten, und es ist deswegen nicht verwunderlich, daß die großen Banken Schritte ergriffen haben, um ihre Reserven für den Fall der Not zu bewahren. Geld ist somit während des ganzen letzten Monats teuer gewesen und das wird sehr wahrscheinlich auch für die nächste Zeit so bleiben. Dennoch sind die Berichte von den Börsen aber heute günstiger, wie vor wenigen Wochen, und seitdem die erste Panik vorüber ist, haben alle Werte wieder langsam bessere Notierungen erlangt, wenn auch das Vertrauen der Spekulation in den Markt noch nicht zurückgekehrt ist. Wie gewöhnlich in Zeiten der Panik zeigen die besseren Papiere eine Erholung und englische Konsuls sind sogar während der schlimmsten Zeit am Anfange des Krieges fester gewesen.

Infolge der Vorsorge der Banken hat es übrigens nicht an Bargeld gefehlt, und die Industrie hat keine Schwierigkeiten gehabt, sich die für die Abwicklung ihrer Geschäfte notwendigen Mittel zu verschaffen. Kurz vor Beginn des Krieges hatten die überseeischen Märkte entsprechende Vorbereitungen für die Finanzierung ihrer Ernten getroffen, und das in dieser Zeit ausfließende Geld beginnt nunmehr unter dem Druck der Verhältnisse schneller nach Europa zurückzukehren, als wie unter anderen Umständen zu erwarten gewesen wäre, so daß die Industrie reichlich aus den an sie gelangenden Zahlungen aus allen Teilen der Welt finanziert wird.

Allen Berichten zufolge hat der Krieg bisher keinen Einfluß auf die Abwicklung des Exportgeschäftes ausgeübt, ausgenommen natürlich immer den Teil des Marktes, der direkt von dem Krieg betroffen worden ist. Aber auch hier ist das Feld verhältnismäßig klein geblieben. Die nunmehr veröffentlichten Statistiken für die ersten Monate dieses Jahres zeigen, daß die Türkei während des Krieges mit Italien für etwa 60 Mill. M weniger importiert hat, wie in dem entsprechenden Zeitraume des Vorjahres. Diese Summe ist ungefähr die Menge der sonstigen italienischen Einfuhr. Man hatte im allgemeinen immer angenommen, daß die Türkei diesen Ausfall in der Lieferung anderweitig wieder gut machen würde. Trotz der großen Lieferungen für Kriegsmaterial hat sich aber diese Erwartung merkwürdigerweise nicht erfüllt, und es stellt sich heraus, daß die Türkei weniger ausländische Waren gebraucht hat als sonst. Dieses stellt übrigens auch sehr die Theorie in Frage, daß es möglich ist, einen Seehandel ohne weiteres durch den Landtransport zu ersetzen, wie anscheinend in diesem Falle viele Besteller und Lieferanten angenommen hatten. Wie hoch der Ausfall in dem Außengeschäft aller Balkanstaaten während der laufenden Monate sein wird, wird sich jedenfalls erst nach einer sehr geraumen Zeit feststellen lassen, denn es wird ziemlich viel Mühe machen, die Kriegsstatistiken aufzustellen. Immerhin wird es interessant zu sehen sein, was der Krieg wirtschaftlich den anderen an ihm nicht beteiligten Ländern gekostet hat.

Die ausnehmend günstige Situation im übrigen Markte der Welt wird es jedenfalls allen importierenden Industrien leicht machen, den Ausfall ihrer Lieferung nach dem Balkan, der immerhin nur gering sein kann, zu verschmerzen.

Durch die Wahl des Demokraten Dr. Wilsons für die amerikanische Präsidentschaft ist ein ernstliches Hindernis für die Entwicklung des amerikanischen Marktes aus dem Wege geschafft. Die Geldzirkulation der Vereinigten Staaten hat sich seit den letzten zehn Jahren um die Hälfte vermehrt. Ihre Bevölkerung stieg um mehr als 20%, die Spareinlagen in den Banken haben sich nahezu verdoppelt. Gleichzeitig hat der Außenhandel des Landes riesige Fortschritte gemacht. Amerika führt heute doppelt so viel Waren und Produkte aller Art ein, wie vor zehn Jahren, während sich auch sein Export verdoppelt hat. Der Export von fabrizierten Waren überschritt in den letzten Jahren der Präsidentschaft Tafts zum ersten Male die Tausend Millionen Dollar. Unter solchen Umständen sind die Vereinigten Staaten nicht nur ein sehr bedeutender Abnehmer für die Güter der übrigen Welt geworden, sondern seine rund hundert Mill. Einwohner beginnen an dem Handel der Welt durch einen rapid steigenden Export teilzunehmen. Nichts kann vielleicht mehr mit diesem rapiden Wachstum verglichen werden, als die Entwicklung Deutschlands nach dem französischen Kriege.

Die Vereinigten Staaten haben bereits seit geraumer Zeit eine Rolle in der Gestaltung des Weltmarktes zu spielen begonnen, und man kann ihnen nicht versagen, daß sie sogar eine sehr bedeutende Stellung in der Entwicklung der wirtschaftlichen Möglichkeiten Südamerikas eingenommen haben. Man hat in Deutschland die weitgehenden Bestrebungen der Vereinigten Staaten in dieser Beziehung als einen Versuch angesehen, den Einfluß der Industrie der Vereinigten Staaten in Südamerika zu festigen und damit gleichzeitig die Befürchtung ausgedrückt, daß dieses zum Schaden des deutschen Importgeschäftes in Südamerika geschehen würde. Es ist natürlich, daß die Industrie der Vereinigten Staaten alles, was in ihrer

Macht ist, tun wird, um ihre geschäftlichen Beziehungen zu Südamerika zu sichern und auszudehnen. Gleiches aber ist bereits schon seit vielen Jahren von seiten der deutschen Industrie geschehen, und man ist nur zu leicht geneigt, zu übersehen, daß eine Steigerung der wirtschaftlichen Möglichkeiten eines Landes nicht nur dem Lande zugute kommen muß, das die für diesen Zweck notwendigen Arbeiten ausführt, sondern der Welt im allgemeinen. Die Bahnen, die nordamerikanisches Kapital in Südamerika baut, bringen dem deutschen Importeur denselben Nutzen wie dem amerikanischen, und der deutsche Importhandel in Südamerika ist unter dem Einfluß dieser nordamerikanischen Anstrengungen stetig gewachsen.

Die große Entwicklung, welche der südamerikanische Markt während der letzten Jahre durchgemacht hat, drückt sich übrigens nicht allein in seiner steigenden Kaufkraft aus, sondern auch in den Anstrengungen, welche die einzelnen Länder machen, um ihre eigenen Beziehungen zwischen den südamerikanischen Märkten und ihren Häfen zu fördern. Deutschland und England haben eine Anzahl ausgezeichneter Dampferlinien, die dem Verkehr zwischen ihren Häfen und denen Südamerikas dienen, und Frankreich, dessen Handel besonders mit dem südlichen Südamerika sehr bedeutend ist, hat eine neue subventionierte Linie gegründet, die gestützt auf eine Flotte von fünf großen und einer Anzahl kleineren Dampfern einen regelmäßigen Verkehr zwischen Pauillac und südamerikanischen Häfen unterhalten wird.

Frankreich ist finanziell sehr bedeutend in Südamerika interessiert und es beginnt nunmehr in der Gestalt einiger Bankinstitute seine Tätigkeit auch auf Nordamerika, besonders Kanada, auszudehnen. Kanadische Verkehrsaktien sind seit geraumer Zeit mit Vorliebe an den französischen Börsen gehandelt worden, und es scheint nun, als beabsichtige die französische Finanz, auch ein solideres Interesse an der finanziellen Entwickelung Kanadas zu nehmen. Kanada bedarf heute noch großer Summen Geldes. Es hat in diesem Jahre wieder eine Rekordernte gehabt, aber es befindet sich in der Lage des Mannes, dessen Gesellschaft zu schnell wächst, und der infolgedessen nicht mit den ihm zur Verfügung stehenden Mitteln nachkommen kann. Unter diesen Umständen ist es gezwungen, in Europa borgen zu gehen und während des letzten Sommers sind besonders große Anstrengungen gemacht worden, Kanada mit den nötigen Mitteln zu versorgen. Während es sich daher, soweit sein Markt in Frage kommt, in einer selten guten Situation befindet, scheint es, als sollte es wenigstens in diesem Jahre etwas in seiner Entwicklung gehindert werden, weil Europa infolge der Balkanverwicklungen kaum geneigt sein wird, große Summen für spekulative Zwecke in Kanada auszugeben. Dieses muß natürlich indirekt die Entwicklung des Exportgeschäftes nach Kanada beeinflussen, denn je schneller es gelingt, die Kaufkraft des Landes zu erhöhen, um so eher beginnt auch die europäische Industrie die Vorteile dieser Entwicklung zu fühlen. Kanada hat in diesem Jahre große Bestellungen in Europa gemacht, und seine gute Ernte wird ihm erlauben auch im kommenden Jahre ein guter Kunde für die europäische Industrie zu bleiben.

Inzwischen hat Australien ein großes Verkehrswerk mit der Arbeit an der neuen transkontinentalen australischen Eisenbahn begonnen, die viel zu der Entwicklung des Exports nach Australien beitragen wird. Die Bahn wird in zwei Jahren fertig sein und wird einen großen Einfluß auf die Zukunft solcher australischen Städte wie Sidney und Melbourne haben. Andererseits wird der heute nicht allzu bedeutende Ort Freemantle zu einem der bedeutendsten Schiffahrtsplätze der Welt werden. Die Möglichkeit, den Schiffahrtsverkehr nach Australien über Freemantle zu dirigieren, bedeutet eine Verkürzung des heutigen Seeweges von über 2400 Meilen und eine Verringerung der Fahrtdauer von 9 Tagen. Gleichzeitig öffnet die Bahn einige der besten und ertragsfähigsten Gegenden Australiens. Da Australien trotz der großen Anstrengungen seiner Regierung, die Einwanderung zu heben, noch immer verhältnismäßig gering bevölkert ist, so wird die Verkürzung der Fahrtdauer jedenfalls viel dazu beitragen, neue Ansiedler heranzuziehen, und die Gegenden, welche von der Bahn durchschnitten werden, werden gute Märkte werden. Alle Berichte aus Australien sind ausnehmend günstig. Der Regen ist befriedigend ausgefallen, und Australien dürfte daher wieder ein gutes Jahr haben. Das Land, das bei einem guten Jahre so reiche Erträge bringt, hat leider noch immer den großen Feind der plötzlichen Trockenheit zu bekämpfen, und es wird auch sehr schwer werden, seine landwirtschaftlichen Erträge durch ein geeignetes System der Bewässerung in irgendeiner Weise zu stabilisieren. Dennoch hat die Entwicklung des Verkehres schon viel dazu beigetragen, die üblen Wirkungen dieser Perioden der Trockenheit zu neutralisieren, und die größere Entwicklung des Landes in industrieller Beziehung machen es zu einem regelmäßigeren Abnehmer für die Waren der europäischen und neuerdings auch in verstärktem Maße der amerikanischen Industrie, als früher.

Aus Japan kommt die Nachricht über eine beabsichtigte Regierungsverfügung, die, wenn sie sich bewahrheitet, einen sehr durchgreifenden Einfluß auf die zukünftige Position dieses Landes in dem Weltmarkte haben dürfte. Bisher haben die billigen Preise, welche für die meisten japanischen Waren im Weltmarkte gefordert wurden, sehr oft das Erstaunen und Mißfallen der europäischen Fabrikanten erregt, und man hat nicht mit Unrecht angenommen, daß diese dauernde Preisunterbietung von seiten der japanischen Firmen eine gewisse Gefahr für die Preisfeststellungen der europäischen Industrie biete. Wie es scheint, hat diese Frage auch zu ernstlichen Erwägungen in Japan selber geführt, und es wird darauf hingewiesen, daß die japanischen Hausarbeiter systematisch von den europäischen Einkäufern ausgebeutet werden, da diese ihnen deshalb so geringe Preise bieten, um in der Lage zu sein, ihre Konkurrenz auszuschalten. Inwieweit diese Behauptung wahr ist, sei dahingestellt, es besteht aber nunmehr die Absicht, die ständigen europäischen Einkäufer oder solche Personen, welche für europäische Firmen oder für den Export überhaupt kaufen, zu zwingen, sich den japanischen Zünften anzuschließen, wodurch sie verpflichtet sind, die von den Zünften festgesetzten Preise zu zahlen. Dieses wird die Einkäufer zwingen, bessere Preise zu bieten. Der europäischen Industrie kann dieser Schritt nur angenehm sein, und es wäre wünschenswert, daß er wirklich und recht bald zur Ausführung kommt. Ludwig W. Schmidt.

Hochschulnachrichten.

Von der Akademie Frankfurt a. M. In der Aula der Akademie fand am 31. Oktober die erste, und am 14. November die zweite Immatrikulation für das Wintersemester 1912/13 statt. Es wurden 75 Studierende mit akademischer Vorbildung, 113 ohne solche, insgesamt 188 neu aufgenommen. Diese Zahl übersteigt die entsprechende aller früheren Semester. Die dritte und letzte Immatrikulation hat Donnerstag, den 28. November, stattgefunden.

An die Stelle des mit dem 1. Oktober aus dem Lehrkörper ausgeschiedenen Assistenten R. F. Jones ist Herr A. Chalmers getreten. Herr Chalmers, ein geborener Engländer, wird im Wintersemester 1912/13 folgende Vorlesungen halten: Englische Handelskorrespondenz für Anfänger, Dienstag und Donnerstag 8—9 Uhr nachm.; desgl. Mittelkursus, Montag und Dienstag 10—11 Uhr vorm.; desgl. für Vorgeschrittene, Dienstag und Freitag 3—4 Uhr nachm.; Englische handels-

technische Lektüre, Mittwoch 3—5 Uhr nachm. Die Vorlesungen beginnen Montag, den 25. Novbr.

Handels-Hochschule Mannheim. Bei den am 4., 5., 7. u. 8. November 1912 in der Handels-Hochschule abgehaltenen Prüfungen haben folgende Kandidaten bestanden: 1. die kaufmännische Diplomprüfung Ries, Ernst, aus Mannheim, Sandmaier, Andreas, aus Burgau (Bayern). 2. die Handelslehrerprüfung Jaun, Karl, aus Beuren (Württ.), Remensberger, Anton, aus Beuren (Württ.), Schweizer Paul, aus Scheer (Württ.), Waldkirch, Otto aus Bürchau (Baden).

Industrie.

Ein deutsches Kaliunternehmen in Italien. Seitens einer Finanzgruppe ist in Mittel-Italien unweit der Küste ein ausgedehntes Leucit-Phonolit-Vorkommen mit einem Kaligehalt von 10 bis 20% aufgeschlossen worden, das seitens eines Berliner Landes-Geologen an Ort und Stelle untersucht und sehr günstig beurteilt worden ist.

Petroleum.

Die Petroleumlieferanten der Welt. Die geplante Einführung eines Reichspetroleummonopols läßt es angezeigt erscheinen, einmal die Petroleumproduktionsstatik der Welt einer näheren Betrachtung zu würdigen. Es stellte sich die Weltproduktion an Rohöl (siehe folgende Tabelle).

Danach hat sich die gesamte Produktion der Welt an Rohöl seit 1909 von 39,8 Mill t auf 44,4 Mill. t gehoben. Am stärksten partizipieren daran die Vereinigten Staaten von Amerika, deren Produktionsanteil in der fraglichen Zeit von 60,14 auf 64,03% gestiegen ist, und es ist anzunehmen, daß der größte Teil dieser Produktion durch die Standard Oil Co. kontrolliert wird. Weiter kommt hauptsächlich Rußland in Betracht, dessen Produktionszahlen sich aber nur wenig erhöht haben, und dessen prozentualer Anteil an der Gesamtproduktion sogar von 23,00 auf 20,41 % zurückgegangen ist. Hervorzuheben sind ferner Rumänien, Galizien und Niederländisch-Indien, von denen jedes Land gegenwärtig mit etwas über 3% bis zu 3½% an der Welterzeugung teilnimmt. Dabei ist aber noch darauf hinzuweisen, daß die Produktion in Galizien seit 1909 in ständiger Abnahme begriffen ist, während sie sich in Rumänien und Niederländisch-Indien dauernd erhöht hat. Endlich sei noch erwähnt, daß Deutschland von den überhaupt in Betracht kommenden Ländern die geringsten Rohölmengen erzeugt, und daß sein Anteil an der Gesamterzeugung nur 0,32% ausmacht.

Welche Bedeutung übrigens Amerika bisher bei der Versorgung des deutschen Marktes mit Leuchtpetroleum zukam, wird aus folgender Einfuhrstatistik ersichtlich.

	1907 To.	1910 To.	1911 To.
Österreich-Ungarn	81 905	124 664	142 876
Rumänien	25 696	42 241	48 631
Rußland	72 149	35 067	18 482
Ver. Staaten v. Amerika	813 828	787 166	745 302

Auch hier zeigt sich das Übergewicht Amerikas über alle anderen Länder. Die amerikanische Einfuhr, die fast ausschließlich von der Standard Oil Co. bestritten wird, stellte im Jahre 1911 etwa 78% den Gesamteinfuhr dar. An zweiter Stelle figuriert Österreich-Ungarn mit 15%, und es folgen Rumänien mit 5% und Rußland mit 1,9%. Die Einfuhr Österreich-Ungarns und Rumäniens in 1911 ist gegenüber den Zahlen des Jahres 1907 erheblich gestiegen. Dagegen hat die amerikanische, insbesondere aber die russische Einfuhr einen Rückgang erfahren. B. T.

Petroleum in Siebenbürgen. Das ungarische Finanzministerium hat die Vornahme neuerlicher Petroleumbohrungen in Siebenbürgen angeordnet, die schon bisher ganz bedeutende Resultate ergeben haben. Die vor einiger Zeit im Komitat Mármaros aufgedeckten Petroleumquellen sollen schon im nächsten Jahre zur Ausnützung gelangen, indem ein englisches Konsortium dort eine Petroleumraffinierie erbauen läßt. Für die nächste Zeit sind Petroleumbohrungen im Alföld, in Kroatien und in den westlichen Komitaten Ungarns, in Aussicht genommen.

Neue Petroleumquellen in Comodoro Rivadavia in Argentinien sind, wie das Bergamt dem Landwirtschaftsministerium mitgeteilt hat, angebohrt worden. Von den neuerdings aufgefundenen fünf Quellen werden zwei bereits untersucht, um den Gehalt und ihre Ergiebigkeit festzustellen. Die Tanks, die zur Aufnahme des Petroleums dienen sollen, sind bereits unterwegs, der große Tank wird in etwa fünf Monaten an Ort und Stelle sein, bis dahin dürfte auch die Röhrenanlage nach dem Hafen fertiggestellt sein.

Die Petroleumfrage in Schweden. Auch in Schweden versucht die amerikanische Standard Oil Company den Mineralölmarkt zu monopolisieren. In Skandinavien hat sie eine Ölimport- und vier Ölvertriebsgesellschaften nach der anderen angekauft, und den noch selbständig bestehenden wurde durch Dumping-Preise und andere geeignete Maßnahmen die Konkurrenz aufs äußerste erschwert. Es sah auch einen Augenblick so aus, als ob die amerikanische Riesengesellschaft den Sieg davontragen würde. Die ganze Ölversorgung der schwedischen Marine wurde von der Standard Oil Company monopolisiert, und es gab im ganzen Lande nur noch wenige Importeure oder Grossisten, die nicht ihren Bedarf von derselben Gesellschaft nahmen. Es gelang aber der Presse, die Behörden auf die Gefahren dieses Zustandes aufmerksam zu machen, und die Folge war, daß zuerst die Marine sich von der amerikanischen Herrschaft losmachte. In den letzten Monaten haben auch die schwedischen Grossisten und Detailhändler in großer Anzahl die Beziehungen zu der Standard Oil Co. gekündigt, und nun kommt als Erfolg dieser Bewegung die Gründung eines großen kapitalkräftigen Konkurrenzunternehmens, das den Amerikanern gewiß einen erheblichen Abbruch tun wird. Gegenwärtig ist man nämlich in Stockholm damit beschäftigt, eine neue große Petroleum-Gesellschaft zu gründen, die mit schwedischem und englischem Kapital arbeiten und

Länder	1909 To.	1909 % d. Gesamtproduktion	1910 To.	1910 % d. Gesamtproduktion	1911 To.	1911 % d. Gesamtproduktion
Ver. Staaten v. Amerika	23 995 384	60,14	27 451 842	63,16	28 468 714	64,03
Rußland	9 177 120	23,00	9 508 015	21,87	9 072 614	20,41
Rumänien	1 297 257	3,25	1 352 407	3,11	1 544 072	3,47
Galizien	2 076 740	5,20	1 762 560	4,06	1 458 275	3,28
Niederländisch-Indien	1 474 751	3,75	1 495 715	3,44	1 595 000	3,59
Britisch-Indien	890 202	2,23	818 400	1,88	800 000	1,80
Mexiko	331 832	0,83	414 374	1,02	850 000	1,91
Japan	268 321	0,67	257 421	0,59	280 000	0,63
Deutschland	143 244	0,31	145 750	0,34	140 000	0,32
Andere Länder	242 537	0,62	229 311	0,53	250 000	0,56
Gesamtsumme	39 897 388	100,00	43 465 727	100,00	44 458 155	100,00

die Rohstoffe aus Gegenden beziehen wird, die der Kontrolle der Standard Oil Co. gar nicht unterstehen. Die Gesellschaft, die unter dem Namen „Svensk englska mineralojeaktiebolaget“ (Schwedisch-englische Mineralöl-Aktiengesellschaft) eingetragen und ein Kapital von bis 5 Mill. M haben wird, beabsichtigt die großen und modernen Anlagen der Indian Refining Co. in Stockholm anzukaufen, um zu ihrem eigenen Zweck zu verwenden. Hinter diesem anglo-schwedischen Unternehmen steht wahrscheinlich der größte Konkurrent der Standard Oil Co., wie bekannt eine englische Gesellschaft, die über reiche Petroleumquellen und vielleicht die größte Flotte moderner Tankfahrzeuge verfügt. Da der Mangel an geeigneter Tonnage jetzt eben groß ist, spielt natürlich die letztgenannte Tatsache eine nicht unerhebliche Rolle für die bevorstehende scharfe Konkurrenz zwischen John Bull und seinem Vetter auf dem schwedischen Petroleummarkt.

Konventionen.

Die Tuchkonvention, das heißt die Vereinigung der deutschen Tuchfabrikanten, ist perfekt. Die Geschäftsstelle befindet sich in Düsseldorf. Sie umfaßt den weitaus größten Teil der in Betracht kommenden Firmen. Die Zahl der Outsiders beläuft sich nur auf etwa 3%. Die neuen Bedingungen erstrecken sich auf Zahlungsbedingungen, Bemusterung und dergleichen. Man schließt auf eine Erschwerung des Geschäftsverkehrs der Tuchgrossisten. Aus diesem Grunde hat sich ein Verband der Tuchgrossisten gebildet. Diesem Verbande sind bereits die führenden Firmen beigetreten, und in Fachkreisen bezeichnet man es als dringend notwendig, daß alle Grossisten sich der neuen Vereinigung anschließen, da nur hierdurch die Interessen der Abnehmer den Fabrikanten gegenüber sachgemäß vertreten werden können. Im übrigen haben die Fabrikanten bereits die Geneigtheit bekanntgegeben, mit dem Ausschuß der Abnehmer wegen einer Milderung der Konventionsbedingungen zu verhandeln, und man rechnet damit, daß die diesbezüglichen Verhandlungen, die demnächst beginnen, in einigen Punkten eine Annäherung in den Anschauungen der beiden Parteien bringen werden.

Die Richtpreise des Kohlensyndikates pro Tonne seit dem Gründerjahr:

	Förderkohle (Fettkohle)	Generatorkohle (Flammkohle)	Gew. Nuß II (Magerkohle)	
1893/94	7.—	9.—	13.—	
1894/95	7.50	9.50	13.—	
1895/96	7.50	9.50	13.—	
1896/97	8.30	9.50	13.50	
1897/98	8.60	9.75	14.—	
1898/99	8.60	9.75	14.—	
1899/1900	9.10	10.25	14.50	
1900/1901	11.10	11.25	15.50	
1901/02	11.10	11.25	16.50	
1902/03	9.—	11.25	16.50	
1903/04	9.—	11.—	15.50	
1904/05	9.—	11.—	15.50	
1905/06	9.30	11.—	15.25	
			Sommerpr.	Winterpr.
1906/07	10.—	11.75	14.50	16.—
1907/08	11.—	12.75	15.—	17.—
1908/09	11.—	12.75	15.—	17.—
1909/10	10.50	12.25	15.—	17.—
1910/11	10.50	12.25	15.—	17.—
1911/12	10.50	12.—	15.50	17.—
1912/13	11.25	12.50	16.25	17.75
1913/14	12.—	13.—	16.75	18.25

Die Preise zeigen also im Laufe der Jahre nicht nur ganz beträchtliche Erhöhungen, nein sie sind auch die höchsten in der Geschichte des Kohlensyndikats. Insbesondere sind sie auch schon wesentlich höher als die berüchtigten Notierungen der Jahre 1899/1900, die seinerzeit unser ganzes Wirtschaftsleben so außerordentlich nachteilig beeinflußt und viel zu der Verschärfung der Krisis beigetragen hatten. B. T.

Bücherbesprechungen.

Kapitalanlagen. Praktisches Handbuch von *Arthur Norden.* Berlin 1912. Verlag Gustav Reimer. 8°. 258 S. Geb. M 6.—.

Der leitende Handelsredakteur des Berliner Tageblattes hat die dort von ihm und seinen Kollegen Hof, Pinner, Friedländer und Roeder veröffentlichten Aufsätze über Kapitalanlagen in erweiterter Form als Handbuch herausgegeben. Der sehr sachkundige Verfasser und seine Mitarbeiter behandeln unparteiisch, klar und ausführlich die verschiedenen Anlagemöglichkeiten und geben eine treffende Charakteristik der verschiedenen Effektengattungen. Das gemeinverständlich geschriebene Buch wird nicht nur dem Laien, sondern auch dem Bankbeamten gute Dienste leisten. Für letzteren würde sich bei einer Neuauflage eine Erweiterung der Literaturhinweise empfehlen. Obst.

Die Börse. Ihre Entstehung und Entwicklung, ihre Einrichtung und ihre Geschäfte von *Max Fürst.* Verlag der modernen kaufm. Bibliothek. Leipzig 1913. 8°. 323 S. Geb. M 5.50.

Behandelt werden im einzelnen die Hauptbörsen für den Wertpapierhandel in Deutschland und im Auslande, sowie auch die Getreide- und Warenbörsen, unter besonderer Berücksichtigung des Handelsverkehrs in den bedeutendsten Nahrungs- und Genußmittelgütern: Getreide, Kaffee und Zucker. Der Verfasser, der seit langem an der Berliner Fondsbörse praktisch tätig ist, daneben als Schriftsteller und Dozent an den Bankbeamten-Fachschulen in weiteren Kreisen bekannt geworden ist, hat auch durch Herausgabe dieser neuesten Arbeit wieder sich ein großes Verdienst erworben. Zum Selbststudium wie auch als Nachschlagewerk kann dies sorgfältig gearbeitete, mit einem Sachregister versehene Buch, wie alle Fürstschen Arbeiten, bestens empfohlen werden. Obst.

Literatur-Übersicht.

November 1912.

A. BÜCHER.

Aktienwesen — *Schreib, E.*, Aktionär u. Generalversammlung. (XXI, 74 S.) gr. 8°. L., A. Deichert Nf. 1912. M 2.—.

— *Steinert, R.*, Kapitalsbewegung u. Rentabilität d. Leipziger Aktiengesellschaften. Diss. (VII, 131 S.) Lex. 8°. L., O. Wigand. 1912. M 6.—.

Bank, aargauische — *Schmid, A.*, Zur Verstaatlichung der aargauischen Bank. (16 S.) 8°. Zürich, Schultheß & Co. 1912. M —.25.

Bankwesen — *Pfahl, O.*, Die mitteldeutsche Privat-Bank, Aktiengesellsch., früher Magdeb. Privat-Bank, 1856—1911. (129 S.) gr. 8°. Halle, H. Kuhnt. 1912. M 4.—.

— *Taeuber, Rud.*, Die Banken der Welt. Ein Hand- u. Nachschlagebuch f. Bankiers, Großkaufleute, Ex- u. Importeure, e. Leitfaden f. den Volkswirtschaftler u. e. Studienhelfer f. den Gebrauch an Handelshochschulen. (X, 671 S.) 8°. B., Verl. f. Börsen- u. Finanzlit. 1912. Geb. M 15.—.

Bodenkreditinstitute — *Schulte, F.*, Die Bodenkreditinstitute d. österr.-ung. Monarchie 1841—1910. (VIII, 235 S.) Lex. 8°. Münch., Duncker & H. 1912. M 12.—.

Börsenwesen — Kursatlas d. Wiener Börse u. Börse-Chronik. Jg. 1912. Hrsg.: *A. Baumgartner, J. Pachler.* (XXXIV, 317 S. m. Kurven.) 19×24 cm. Gleisdorf, Kursatlas-Verl. (Nur direkt.) 1912. M 5.—.

Export — *Meister, E.*, u. *M. Kulhanek*, Der Export nach Rußland. Darstellg., wie Geschäfte m. Rußland angebahnt, unterhalten u. abgewickelt werden. (72 S.) gr. 8°. Loschwitz-Dresden, R. Besser. 1912. M 2.40.

Gemeindebetriebe — *Marcus, F.*, Etat u. Bilanz f. staatliche u. kommunale Wirtschaftsbetriebe. (VIII, 70 S.) B., J. Springer. 1912. M 1.60.

Genossenschaftswesen — *Pawlicki, W.*, Zur Entwicklung d. Genossenschaftswesens in d. Prov. Posen. (VI, 128 S.) gr. 8°. Tübingen, H. Laupp. 1912. M 3.60; f. Abnehmer d. Ztschr. f. d. ges. Staatswiss. M 3.—.

Handelsgeographie — *Bartling, K.*, Handels- u. Verkehrsgeographie zum Gebrauch in Handels- u. Fortbildungssch. u. verw. Lehranstalten. 2 Tle gr. 8°. L., List & v. Bressendorf. 1912. M 3.—; vollständig in einem Leinw.-Bd. geb.

M 3.25. 1. Tl. Das Deutsche Reich. (123 S.) M 1.30. 2. Tl. Die Verkehrsländer d. Deutschen Reiches. (204 S.) M 1.70.

Handelskorrespondenz, russische — *Alexejew, P., H. Hoffmann* u. *B. Manassewitsch,* Russisch-deutsche u. deutsch-russische Handelskorrespondenz m. Anmerkgn. u. Worterklärgn. 4. Aufl. (V, 208 u. 208 S.) gr. 8°. B.-Schöneberg, Langenscheidt. 1912. M 4.—.

Handelsrecht — *Isler, O.,* Kaufmännische Rechtslehre. Leitfaden f. kaufmänn. Unterrichtskurse. (Lehrmittelsammlung d. Schweiz. kaufm. Vereins.) (IX, 280 S.) Zürich, Art. Instit. Orell Füssli. 1912. Geb. M 4.50.

Holzhandel — *Wiehe, E.,* Fremde Nutzhölzer. Der Import u. Handel sowie e. Beschreibg. der gangbarsten Sorten. (123 S.) gr. 8°. Bremen, F. Leuwer. 1912. Geb. M 3.—.

Hypothekenbanken — *Schulze, L.,* Die Staatsaufsicht üb. das deut. Hypothekenbankwesen. (III, VI, 88 S.) Lex. 8°. Hannover, Helwing. 1913. M 2.50.

Kapitalanlage — *Norden, A.,* Kapitalanlagen. Praktisches Handbuch. (VIII, 258 S.) gr. 8°. B., Gg. Reimer. 1912. M 5.—; geb. M 6.—.

Kontokorrent — *Kiefersauer, F.,* Das Recht des Kontokorrents. (X, 162 S.) gr. 8°. Würzburg, Buchdr. F. Staudenraus. 1912. M 3.—.

Mazedonien — *Blunck, H. F.,* Die Zukunft Mazedoniens. Handbuch f. Kaufleute, Journalisten u. Reisende. (52 S.) Lex. 8°. Hambg., R. Hermes. 1912. M 1.50.

Preise — *Ratzka-Ernst, C.,* Welthandelsartikel u ihre Preise. Eine Studie zur Preisbewegg. u. Preisbildg. Der Zucker, der Kaffee u. die Baumwolle. (XVI, 244 S. m. 1 Tab. u. 2 Taf.) gr. 8°. Münch., Duncker & H. 1912. M 7.—.

— Untersuchungen üb. Preisbildung. Abt. B. Preisbildung f. gewerbl. Erzeugnisse. I. Tl. Mit Beitr. v. Th. Francken, L. Hertel, J. Schrader. (VIII, 251 S.) gr. 8°. München, Duncker & H. 1912. M 6.—.

Produktion — *Hellwig, E.,* Theorien üb. d. Zusammenhang v. Produktion u. Kaufkraft. (101 S.) B., Puttkammer & M.

Urlaub — *Heyde, L.,* Url. f. Arbeiter u. Angestellte i. Deutschland. (207 S.) gr. 8°. Münch., Duncker & H. 1912. M 4.—.

Verwaltungstechnik, industr. — *Herzog, S.,* Industrielle Verwaltungstechnik. Mit 296 Formularen. (VIII, 519 S.) gr. 8°. St., F. Enke. 1912. M 14.—; geb. M 15.40.

Warenzeichen — *Haensel, C.,* Die Eintragbarkeit als Warenzeichen. (XII, 102 S.) gr. 8°. Marburg, N. G. Elwert. 1912. M 2.50.

— *Wachsen, Osk.,* Unzulässige Warenzeichen u. Freizeichen. Zusammengestellt auf Grund v. Entscheidgn. des kaiserl. Patentamts nach Klassen u. Warengruppen geordnet. 1. u. 2. Tl.: Klasse 42 u. Zeichen f. chemisch-pharmazeut., chemisch-techn. u. kosmet. Produkte u. Apparate. (II, 23 S.) gr. 8°. Charlottenbg. (Windscheidstr. 9), O. Wachsen. 1912. M 1.50.

Zanzibar — *Schwarze, H.,* Die wirtschaftl. Verhältnisse im Sultanat Zanzibar vor u. nach der Errichtung der engl. Herrschaft. (112 S.) 8°. B., Dr. A. Tetzlaff. 1912. M 2.—.

Zinstabellen — Antoine f. Bank-, Konto-Korrent- u. Diskonto-Berechngn. Unentbehrl. Handbuch d. Bankiers, Sparkassen, Wechselagenten u. f. alle, welche sich m. Zinsberechngn. zu beschäftigen haben. Zinszahlen-Tabelle. Die Tabellen geben bei einmal. Aufsuchen u. ohne daß man irgendwelche Zahlen niederzuschreiben hat, die Produkte der Multiplikationen aller Summen, von 1—60 000 m. jeder Anzahl v. Jahrestagen. — Barème pour l'établissement des comptes courants de banque et les calculs d'escompte en général. 4. éd. soigneussement revue et corrigée. (206 S.) 40×27 cm. Brüssel, Bromant & Co. 1912. M 20.—.

— *Mrha, J.,* u. *R. Oppelt,* Tabellen z. Zinseszinsrechnung u. Versicherungsrechn. (25 S.) Lex. 8°. Prag (Graben 969), K. André. 1912. M —.80.

Zollwesen — Zollkompaß. V. Bd. Britisches Reich. 1 Tl.: Die Handelsverträge (C, 436 S.) Red. u. hrsg. vom k. k. Handelsministerium. Lex. 8°. W., Manz. 1912. M 13.70.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Aktienkapital, vom, und Reservefonds. Von *E. Scheuchel.* Ztschr. f. Buchh. XXI. 10.

Balkankonflikt, der. Intern. Volksw. XXIII. 1.

Bankbeamte. Der Zwist derselben. Von *G. B.* Plutus IX. 41.

Bankwesen. „Reichenbach i. Schl." Plutus IX. 44.

Börsenwesen. Berliner Abendbörse. Plutus IX. 6.

Buchführung — *Adler, K.,* Buchführungsspezifikation. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 2.

Emden. Plutus IX. 45.

Emission — *Schmalenbach, E.,* Die Technik der Emission. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 2.

Fabrikationskonto, das, und seine Eigenheiten. Ztschr. f. Buchh. XXI. 10.

Kanada. Von *L. Eschwege.* Bank 1912. 10.

Kreditgrenze u. Kreditkontrolle. Von *R. Buxbaum.* Bank 1912. 10.

Kurs — *Lansburgh, A.,* Geeignete u. ungeeignete Mittel. Zur Hebg. d. Kurses d. Staatspapiere. Bank 1912. 10.

Petroleum. Petrolöl. Plutus IX. 43. — Die Einführung d. Reichspetroleummonopols. Intern. Volksw. XXIII. 3.

Petroleum-Monopol, zum. Plutus IX. 44.

Zinspolitik d. Banken u. Genossenschaften. Von *A. L.* Bank 1912. 10.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Annuitants. Mortality of Government-life: Report. 8 d. Verlag: Wyman.

Armourers. Instructions for, 1912, 1 s. 11 d. Amendments to Instructions. 1 ½ d. Verlag: Wyman.

Atwood, W. W. Geology and mineral resources of parts of the Alaska Peninsula (U. S. A. Geol. Surv.), illustriert. 8 vo. 138 S. 4 s. netto. Verlag: Wesley.

Balls, W. Lawrence. The Cotton plant in Egypt: studies in phisiology and geneties. 8 vo. 218 S. 5 s. netto. Verlag: Macmillan.

Banking. Railway and shipping statistics (Ireland) 1912. 6 d. Verlag: Wyman. (Fortsetzung folgt.)

Redaktionelle Mitteilung.

Diesem Hefte liegen Prospekte der Verleger *Ferdinand Enke, Stuttgart, Ferdinand Hirt & Sohn* und *Carl Ernst Poeschel in Leipzig* bei, auf die wir unsere Leser ganz besonders hinweisen möchten.

An die

POSTABONNENTEN

der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Mehrfache Reklamationen der letzten Zeit wegen mangelhafter Lieferung der Zeitschrift veranlassen uns, unsere Leser zu bitten, sich in solchen Fällen ZUERST bei der Postanstalt zu beschweren und erst, wenn das erfolglos blieb, sich an uns zu wenden, damit wir bei dem hiesigen Zeitungs-Postamt recherchieren. Sie ersparen dadurch Zeit, da von uns die Zeitschrift sofort nach Erscheinen an die Post expediert wird, eine mangelhafte Lieferung daher nur an der expedierenden Postanstalt liegen kann.

Verlag und Redaktion
der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von mindestens 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE; SÄMTLICH IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, k. k. ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Bankdirektor Dr. GEORG OBST, Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 10 LEIPZIG · JANUAR 1913 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

In die Reihe der russischen Großbanken tritt durch Fusion ein neues Finanzinstitut ein, das Russisch-Französische Handelsbank firmieren wird.

Schweizerische Banken gründeten eine Vereinigung von Vertretern des schweizerischen Bankgewerbes.

In Venedig ist eine Handelsgesellschaft für Tripolitanien gegründet worden.

Das deutsche Spiegelglassyndikat und das internationale Spiegelglassyndikat sind bis zum 17. August 1924 verlängert worden.

Der Abrechnungsverkehr.

Von F. Werner, Königsberg i. Pr.

Bei der Vorbereitung meiner Vorlesung „moderner Zahlungsverkehr" arbeitete ich das von James Graham Cannon, Vice-President der Fourth National Bank, New York City verfaßte Buch über „Clearing Houses" erschienen als Dokument Nr. 491 der National Monetary Commission 1910 Washington, Government Printing Office durch. Die eigenartigen Organisationen der Clearinghäuser der Vereinigten Staaten reizte mich, diese mit den bekannten Abrechnungsstellen in Europa — soweit sie Bedeutung erlangt haben — zu vergleichen, was zu nachfolgender Abhandlung führte.

Ich behandelte den Inhalt nach folgender Disposition:

I. Wesen und Zweck der Abrechnungsstellen.
II. Geschichtlicher Überblick.
III. Organisation der Abrechnungsstellen.
  A) Träger derselben und deren Finanzierung.
  B) Organe der Abrechnungsstellen.
  C) Mitgliedschaft.
  D) Zulassungskosten, Mitgliedsbeiträge, Strafen.
  E) Weitergehender Einfluß der Vereinigung auf die Mitglieder.
  F) Country Clearing.
IV. Technik der Abrechnung.
V. Entwicklung des Abrechnungsverkehrs.

I.

Unter Abrechnungsverkehr, Skontration, Clearing oder Clearinghouse versteht man eine Einrichtung zum Zwecke der Vereinfachung und Erleichterung der Einkassierung von Zahlungspapieren und Ausgleichung der Debetsaldi zwischen den daran Teilnehmenden (fast nur Banken) am selben Platze.

Es werden die Zahlungspapiere aller Art statt am Schalter jeder bezogenen, zahlungsverpflichteten Bank an einem dritten Ort dieser Bank präsentiert und gelten auf Grund der besonderen Ordnung des Abrechnungsverkehrs als bezahlt, wenn sie nicht zurückgegeben werden oder diese Bank ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachzukommen vermag. Da in der Regel jeder der Teilnehmer Zahlungspapiere auf die anderen Teilnehmer in Händen hat und hingibt, jeder aber auch solche empfängt, geht zunächst die Abrechnung auf Aufrechnung (Skontration) der abgelieferten und empfangenen Papiere, die immer auf die heimische Währung lauten oder umgerechnet sein müssen.

Die nun sich nötig machende Ausgleichung des entstandenen Debet- oder Kreditsaldo kann auf verschiedene Weise geschehen, sie wird im Abschnitt IV ihre Darstellung finden.

Die Zahl der Teilnehmer ist auf die Ortsansässigen beschränkt, auch ist die Teilnahme nur zweckmäßig für solche Banken, die täglich in größerem Um-

fange Zahlungspapiere an die anderen Teilnehmer abzugeben oder zu empfangen haben. Dadurch wird die Mitgliedschaft weiter beschränkt. Andererseits kann der Kreis der Teilnehmer dadurch erweitert werden, daß Nichtmitglieder durch Mitglieder ständig abrechnen lassen, daß z. B. kleinere Banken durch die teilnehmenden Großbanken, bei denen sie ein Konto haben und bei denen sie alle Papiere zahlbar stellen, den Abrechnungsverkehr verbreitern helfen. Damit ist die indirekte Mitgliedschaft nicht an den Ort der Abrechnungsstelle gebunden, es können in der Abrechnungsstelle die Zahlungsverpflichtungen ganzer Kreise, Provinzen, ja Länder beglichen werden. Diese wohl ausführbare Idee eines Reichsclearing, die von Rießer[1]) angeregt, seinerzeit stark ventiliert und von den Provinzbanken wegen der damit vermeintlich verbundenen Macht- und Kapitalkonzentration in der Reichshauptstadt bekämpft wurde, hat nirgends Wirklichkeit angenommen. Wir finden noch überall das dezentralisierte System, Abrechnungsstellen in den Haupthandels- und Industriestädten der Länder. Die indirekte Teilnahme größerer Landstriche finden wir in den zu schildernden Country-Clearing-Häusern[2]), zu denen auch die Berliner Scheckabrechnungsstelle zu rechnen ist. Dem oben gezeigten Ideal kommt das Londoner Clearing Haus mit seinen zwei Unterabteilungen, Country- und Metropolitan-Clearing[3]) am nächsten, so daß die übrigen 8 Provinzclearinghäuser zu keinem großen Umsatz gelangen können.

Welche Papiere als zum Abrechnungsverkehr zuzulassendes und geeignetes Material anzusehen sind, darüber gehen die Ansichten der verschiedenen Clearing-Haus-Vereinigungen stark auseinander.

Einig ist man, daß vor allem Schecks als geeignetstes Material anzusehen sind; freilich in Deutschland nur Verrechnungsschecks, die anderen sind nicht obligatorisches Abrechnungsmaterial. Solches sind ferner beinahe überall: Anweisungen, in den Vereinigten Staaten: Manager's certificates, certificates of deposits, demand or matured[4]). Aber schon Wechsel, fällige Akzepte, domiziliert bei Banken, sind nur fakultatives Abrechnungsmaterial (in den Vereinigten Staaten und England, auch in Berlin[5]). Fakultatives Material (an manchen Clearinghäusern direkt ausgeschlossen[6]]) sind: quittierte Rechnungen über Effekten- und Kuponspakete oder sonstige Rechnungen. Manche Clearinghäuser gehen aber noch weiter, sie erklären *alle* Zahlungsverpflichtungen als geeignetes Material, so Braunschweig, Chemnitz, Dortmund, Dresden, auch einige in den Vereinigten Staaten, doch bedarf es da eines speziellen Übereinkommens. Ja Hamburg bezieht sogar alle Überweisungen, (also auch die roten Reichsbankschecks) ein.

Von den für die Clearing-Häuser in den Vereinigten Staaten geltenden Bestimmungen über Abrechnungspapiere sind wohl die von St. Louis als typisch zu betrachten. Sie mögen hier angegeben werden. Geeignetes Material für den Abrechnungsverkehr sind:

1. Alle Schecks oder Ziehungen gegen oder Zertifikate von Depositen, auf Verlangen oder fällig, auf irgendein Mitglied der Vereinigung oder irgendeine Bank oder Trustkompagnie, die durch ein Mitglied abrechnet.

2. Irgendwelche andere Sachen (matter) können durch den Clearing gehen, sobald der Gegenpartei Nachricht gegeben ist.

3. Kaufmännische oder andere Papiere, zahlbar bei einer Bank oder Trustkompagnie, wenn diese zum Clearing ihre Zustimmung gegeben hat. Ungestempelte oder unrichtig gestempelte Noten werden als ungeeignet zum Clearing betrachtet. Express-money-orders, Eisenbahn- und andere Zahlungsschecks sind nicht zum Clearing geeignet, aber ihr Clearing ist gestattet bei Zustimmung der Banken, bei denen sie zahlbar sind, und nur zu den Bedingungen, die von diesen Banken vorgeschrieben sind. Solche Zahlungsanweisungen und -schecks müssen auf besonderer Aufstellung vermerkt sein, die mit der gewöhnlichen Clearing-Aufstellung fest verbunden sein muß, und auf der der volle Betrag als ein Scheck eingetragen sein soll. Verstöße gegen diese Vorschrift werden mit je 2 Dollar bestraft.

II.[1])

Der genaue Ursprung des ersten, des Londoner Clearing-Haus, wird sich wahrscheinlich nie bestimmen lassen. Schon um das Jahr 1760, als in London mehr als 50 Privatfirmen Bankgeschäfte betrieben, war das Scheckinkasso so groß, daß wohl Vereinbarungen von einigen Bankiers dahin getroffen waren, daß sie sich eine Woche in der einen Bank, die folgende Woche in der anderen trafen, um Schecks auszutauschen. Doch bei der großen Zahl von Bankiers erwies sich diese Methode als ungeschickt, und um das Jahr 1770 findet man, daß die walk clerks (Kassenboten) der City- und Westendbanken sich zur Mittagszeit in einem Wirtshaus, genannt „die 5 Glocken" in Dovecourt, Lombardstreet, nahe bei St. Mary Woolnoth Kirche und nicht sehr weit von dem Platze, wo jetzt das Clearing-Haus steht, trafen. Hier im Wirtshaus oder dem Herkommen entsprechend an dem Pfosten im Hofe draußen, fand jeden Tag nach dem Lunch ein rohes System des Austausches von Schecks zwischen den Boten jeder Bank statt, die Salden wurden in Banknoten und barem Geld bezahlt.

[1]) Erwähnt in den Protokollen der Bankenquete 1908.
[2]) s. Abschnitt III, F.
[3]) s. Abschnitt II, III, F.
[4]) Document No. 491 of National Monetary Commission, S. 49.
[5]) Nach R. Koch im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Art. Abrechnungsverkehr.
[6]) Z. B. in Leipzig und bei den österr.-ungar. Abrechnungsstellen.

[1]) Der kurze geschichtliche Überblick über den Londoner Clearing ist nach dem Beitrag Robert Martin Hollands, Sekretär des Londoner Bankers Clearing Haus im Dokument Nr. 492 der National Monetary Commission über English Banking System bearbeitet.

Dieses rohe System der Abrechnung wuchs sich aber zu solch einer Ausdehnung aus, daß die Bankiers über die große Menge der zusammenströmenden Noten beunruhigt wurden und einen Raum für ihre Boten mieteten, damit sie sich dort treffen und Ziehungen austauschen konnten.

Die erste Nachricht über diesen Raum, den man als Privatzimmer in den 5 Glocken annehmen muß, findet man in den Büchern von Martius Bank, wo 1773 ein Posten gebucht ist: „Vierteljährliche Kosten für den Gebrauch des Clearing-Raums 19 s 6 d." Der Raum war bald zu klein und ein größerer wurde von Mrs. Irving, die ihr Privathaus die nächste Tür von den 5 Glocken hatte, gemietet. Um diese Zeit scheinen nach einem Clearing-Buch, im Besitze der Herren Smith, Payne & Smith Nachf. 33 Banken am Clearing teilgenommen zu haben. Nach diesem Buch, das die Abrechnungen von einigen Tagen im März 1777 enthält, scheint der tägliche Clearing ungefähr 105000 £ betragen, die den verschiedenen Banken, als Saldo zu zahlenden Beträge zwischen 4 £ und 8680 £ geschwankt zu haben.

Das Verfahren war sehr umständlich. Zunächst tauschte, soweit als nur möglich, Bank zu Bank Schecks aus, dann wurden weitere Beträge dadurch beglichen, daß überschießende Schecks auf andere Banken in Zahlung gegeben wurden, und endlich wurde der Rest in Noten oder Gold bezahlt.

1805 wurden zwei Inspektoren ernannt, die lange Zeit die Geschäfte für eigene Rechnung betrieben. 1810 betrugen die täglichen Ablieferungen im Clearing-Haus, mit Ausnahme von Liquidationstagen und Indienverschiffungen, ca. 4700000 £ und zum Begleich der Salden brauchte man täglich ca. 220000 £ in Banknoten. An den Liquidationstagen der Börsen brauchte man mehr, erreichten doch die Einlieferungen an solchen Tagen 14000000 £. Die Bank von England hatte nichts mit der Abrechuung zu tun, ebensowenig rechneten die Westendbankiers mit den Citybankiers ab, sie tauschten von Bank zu Bank aus und zahlten den Saldo in Banknoten.

1833 wurde ein neues Clearing-Haus gebaut an der Stelle wo es noch heute steht und 1834 vom Besitzer an 20 von den 39 abrechnenden Bankiers für 7000 £ verkauft. Jeder dieser 20 Bankiers zahlte 350 £ und gingen eine Tontine ein, derzufolge 1900 nur noch neun Pesonen, die drei Banken und einen kurz vorher verstorbenen Clearing-Bankier vertraten, Eigentümer des Hauses waren.

1854 erst wurden Aktienbanken, die schon längst darum nachgesucht hatten (seit 1834) zum Abrechnungsverkehr zugelassen, und die Bank von England eröffnete ein Clearinghaus-Konto, womit die Benutzung der Banknoten aufhörte, zu den folgenden Bedingungen:

1. Die Bank (von England) bestimmt einen Beamten, der nach den gewöhnlichen Dienststunden die Geschäfte des Clearing besorgt.

2. Seine Beschäftigung soll sein: Anweisungen entgegenzunehmen, die vom Bankier gezeichnet, die Bank von England ermächtigen, das Konto des besagten Bankiers zu belasten und das Clearinghaus-Konto zu erkennen.

3. Er soll ferner Belege zeichnen, die von den Bankiers vorgelegt werden, die Ansprüche an den Clearing haben, wie vom Clearing-Hausinspektor bestätigt ist, insoweit als ein genügender Saldo auf dem Clearinghaus-Konto vorhanden ist. Sollte aber nicht Geld genug für den letzten Anspruch Erhebenden vorhanden sein, so soll der Beleg für den Rest des Saldo hingegeben werden, wobei auf ihm das Manko vermerkt worden ist. Wenn mehr Geld als gefordert vorhanden ist, soll dieser Rest bis zum nächsten Tag stehen bleiben.

4. Hat der Bankier nicht genügend Geld (Guthaben) auf seinem Konto, damit seine Übertragungsanweisungen ausgeführt werden können, ist es ihm gestattet, das Manko in Banknoten bis $4^1/_2$ zu bezahlen, aber soll nicht Noten vor 4 Uhr anweisen.

Im November 1858 wurde der Country-Clearing eingerichtet. Die damals angenommenen Regeln gelten noch heute.

1860 erklärte sich die Bank von England bereit, Überziehungen der Clearing-Banken einzulösen, wenn dafür Schatzanweisungen, Indische Staatsanleihen, 4% Türken und Handelswechsel als Sicherheit hinterlegt würden; das so gewährte Lombarddarlehen muß im Laufe des nächsten Tages zurückgezahlt werden.

1864 trat die Bank von England in das Clearing-Haus ein. Doch rechnete sie nur einseitig ab, indem sie alle in ihrem Besitz befindlichen Schecks auf die übrigen Clearing-Banken präsentiert. Dagegen müssen alle auf die Bank von England gezogenen Schecks und Wechsel von den Clearing-Banken an den Schaltern der Bank von England präsentiert werden, der Betrag dafür wird ihrem Konto gutgeschrieben.

Inzwischen war man auch schon in den Vereinigten Staaten zur Gründung von Clearing-Häusern übergegangen. Auf Grund der Erfahrungen in London gründete man *1853* das Clearing-Haus in New York, dem folgte von den wichtigsten Clearing-Häusern der Staaten 1856 Boston, 1858 Philadelphia, 1865 Chicago und 1868 St. Louis. Jedes von ihnen hat seine eigenartige Entwicklung genommen, so daß in wesentlichen Punkten starke Abweichungen vorhanden sind, die im Abschnitt III dargestellt werden. 1907 bestanden in 112 Städten Clearing-Häuser.

In Europa wurden 1872 die Chambre de Compensation des Banquiers de Paris, die Pariser Abrechnungsstelle, und der Wiener Saldierungsverein gegründet. 1888 gründete man in Budapest den Saldierungsverein, 1895 den Brünner und Prager Saldierungsverein.

1883 ging die Reichsbank an die Einrichtung des Abrechnungsverkehrs in Deutschland. Zuerst wurde die Abrechnungsstelle Berlin eröffnet, im selben Jahre folgten die von Hamburg, Frankfurt, Köln, Leipzig, Dresden, Stuttgart. 1884 begründete man die Abrechnungsstellen in Bremen

und Breslau, 1893 Elberfeld, 1902 Chemnitz, 1905 Dortmund, 1906 München, 1907 Braunschweig, 1908 Hannover, Mannheim und Nürnberg, 1909 Düsseldorf, Essen und Karlsruhe, 1912 Magdeburg.

1907 wurde in London das dritte Clearing-Haus, das Metropolitan, errichtet. Bis dahin, mit Ausnahme von 1 bis 2 Citygeschäften, die im Town-Clearing eingeschlossen waren, geschah die Einlösung der Tratten auf Londoner Filialen der Clearing-Banken durch die Post oder Kassenboten. Von 1907 an sollen die Filialschecks durch den Clearing gehen. Das bewährte sich so, daß man sich 1908 den Westendbanken näherte, die bis auf eine Ausnahme bereitwillig dem Plan zustimmten, daß ihre Clearing-Vertreter alle Schecks, die auf sie gezogen sind, beim Metropolitan-Clearing einzuliefern haben. Über 330 Banken und Filialen benutzen diesen Abrechnungsverkehr, und man hofft, daß die Regierungskassen ihn für die von ihr zu bezahlenden Warrants ebenfalls benutzen, da diese noch persönlich bei den Kassen vorgelegt werden müssen. Außer in London gibt es in England noch acht Clearing-Häuser, in Birmingham, Bristol, Leeds, Leicester, Liverpool, Manchester, Newcastle und Sheffield.

Auch in Kanada sind seit 1887 Abrechnungsstellen in 14 Städten entstanden.

Die seit 1882 in Italien nach und nach gegründeten sieben Abrechnungsstellen haben keine sehr große Bedeutung erlangt, mehrere sind wieder eingegangen.

III.

A. Man kann zwei Gruppen von Abrechnungsstellen in bezug auf die Inhaber unterscheiden. Die eine Gruppe, die größere, bei welcher der für die Abrechnung gebildete Verein Eigentümer oder Mieter des Abrechnungshauses oder -lokales ist und die dazu nötigen Mittel durch Jahresbeiträge und Eintrittsgelder aufbringt. Die andere Gruppe, bei der nur eines oder wenige Mitglieder die Pflicht übernommen haben, das Abrechnungslokal zu stellen. Zur ersteren Gruppe gehören wohl alle der größten Abrechnungsstellen der Vereinigten Staaten, die zum Teil kostspielige, glänzend eingerichtete Gebäude für diesen Zweck errichteten. So wurden die Kosten des New Yorker Clearing-Haus von der Clearing House Building Co. gedeckt, die mit einem Kapital von 900000 Dollar gegründet wurde. Es wurden 9000 Aktien ausgegeben, wovon 8975 auf den Namen des Präsidenten des Clearing-Vereins und 25 auf den Namen der fünf Direktoren der Baugesellschaft lauteten. Diese fünf Leute behielten auch die übrigen Aktien alle in Verwahrung (Trust), dafür empfingen die übernehmenden und zahlenden Banken Zertifikate. In derselben Form wurden dann noch 230000 Doll. aufgebracht. Die Baukosten betrugen 1099569 Doll.

Zur anderen Gruppe gehören die meisten der europäischen Clearing-Häuser. Die Eigentümer des Londoner Clearing-Hauses sind schon im geschichtlichen Überblick genannt (s. d.). In Deutschland stellt die Reichsbank, mit Ausnahme des Abrechnungsverkehrs des Berliner Kassenvereins, die Räume für die Abrechnung kostenfrei.

In allen Fällen aber hat sich ein Verein zum Zwecke der Abrechnung gebildet, auch an allen deutschen Abrechnungsplätzen, nur ist dieser hier kein eingetragener Verein, der juristische Person ist. Der Verein veranstaltet die Abrechnung und übt durch sie oft einen sehr weitgehenden Einfluß aus.

B. Die Organe der Abrechnungsvereine (association, society) sind: Präsident, Sekretär, Leiter der Abrechnung, dessen Stellvertreter, besondere Ausschüsse, Versammlung (Generalversammlung, committee).

Die Funktionen des Präsidenten, die sich nicht im geringsten von denen jedes Vereinsvorstandes unterscheiden, bedürfen keiner Schilderung. Er gehört auch allen Ausschüssen als Mitglied an. Er sowohl wie der Sekretär, der die Protokolle führt, hat sein Amt als unbesoldetes Ehrenamt zu führen.

Der Leiter (Manager, Inspektor) der Abrechnung ist ein angestellter Beamter, der zwar jährlich neu gewählt wird, doch fast immer wieder gewählt werden kann. In London waren die Inspektoren Anfang des 19. Jahrhunderts die Veranstalter, Eigentümer des Clearing-Haus. Jetzt sind sie Beamte. In Deutschland ist der Leiter stets Beamter der Reichsbank, der für sie am Abrechnungsverkehr teilnimmt. In den Vereinigten Staaten, in denen dem Leiter sehr weitgehende Vollmachten gegeben werden müssen, verlangt man immer eine Kaution, die zwischen 10000 und 50000 Dollar schwankt, so verlangen New York und Boston 10000 Dollar, Chicago 20000 Dollar, Philadelphia 50000 Dollar in festverzinslichen Wertpapieren, die der Billigung des Ausschusses unterliegen. Der Leiter hat die Prüfung und Zahlung der Saldi, das Abstatten von Berichten, die Vorbereitung und Veröffentlichung des Umsatzes, in den Vereinigten Staaten auch des Bankstatus, zu erledigen. Er ist Vorgesetzter aller zum Clearing gesandten Beamten, er erhebt Strafen und bestimmt Einzelheiten der Abrechnung. Er bezieht in der Regel ein festes Gehalt.

Zur Überwachung der Geschäftsführung werden, namentlich in den Vereinigten Staaten, Ausschüsse gebildet (mindestens ein Ausschuß), dessen Aufgaben sind:

a) Beschaffung der Räume und des Inventars, kurz aller Subsidien.
b) Ernennung und Entlassung des Leiters.
c) Festsetzung der Beiträge der Mitglieder.
d) Ausschluß von Mitgliedern.
e) Prüfung des Status der Mitglieder.
f) Vorbereitung von Wahlen und Zulassungen.
g) Gewährung von Darlehen an Mitglieder.
h) Verwaltung des Vermögens der Vereinigung.
i) Verwaltung der vom Leiter und den Mitgliedern gestellten Sicherheiten.
k) Prüfung der Bücher der Mitglieder.
l) Schiedsgericht in Streitfällen der Mitglieder.

Auch bei den europäischen Abrechnungsstellen bestehen Ausschüsse, denen eine oder mehrere der vorgenannten Aufgaben zufallen.

Endlich ist das wichtigste Organ die Mitgliederversammlung, Plenarversammlung, in England committee, in den Vereinigten Staaten meeting of association. Die Statuten bestimmen hierfür:

1. Wann die Versammlung beschlußfähig ist. In Deutschland müssen mindestens die Hälfte der Mitglieder anwesend sein.

2. Ob und wann qualifizierte Mehrheitsbeschlüsse erforderlich sind. In Deutschland bedarf jede Änderung der Geschäftsordnung oder des Abkommens $^3/_4$ Mehrheit. Zur Aufnahme eines neuen Mitgliedes ist Einstimmigkeit nötig, wobei durch Abgabe von Stimmzetteln abgestimmt wird. In London tritt das Komitee in der Regel am ersten Donnerstag jedes Monats zusammen, da die Bank von England ihren Diskontsatz in der Regel an diesem Tage ändert. Doch kann das Komitee auf Verlangen zu jeder anderen Frist einberufen werden und tritt ohne weiteres zusammen, wenn die Bankrate geändert wird. Zu diesem Komitee delegiert jede der Clearing-Banken einen Vertreter, der zwar in der Regel aus dem Direktorium oder den Teilhabern von den betr. Banken selbst ausgewählt und vorgeschlagen wird, formell jedoch vom Komitee gewählt wird. Nach der Bankrate richten die Clearing-Banken ihren Depositenzinsfuß, der in England seit Einrichtung dieser ständigen Versammlungen regiert.

In den Vereinigten Staaten bedürfen die meisten Beschlüsse der $^2/_3$ Majorität, so die Aufnahme neuer Mitglieder, doch fordern einige Clearing-Vereine hierfür auch Einstimmigkeit. Das Fehlen eines Mitgliedes wird mit Strafe von 2—10 Dollar belegt.

C. Mitgliedschaft, Zulassungskosten, Mitgliedsbeiträge und Strafen. Man unterscheidet zwei Arten von Mitgliedern, direkte und indirekte. Letztere sind alle die Banken, die durch ein Mitglied indirekt am Clearing teilnehmen, die ständig durch dieses Mitglied abrechnen lassen. Während man nun in Europa in bezug auf diese abrechnenden Nichtmitglieder keinerlei Vorschriften erlassen hat, im Gegenteil sehr erfreut ist, wenn recht viele Banken ein Mitglied der Abrechnungsstelle zu ihrem ständigen Vertreter erwählen, damit der Zweck der Abrechnung und die Ersparung von Zahlungsmittel möglichst vollkommen erreicht wird, hat man in den Vereinigten Staaten die Abrechnung für Nichtmitglieder ganz genau geregelt, strenge Vorschriften dafür erlassen, die unten besondere Darstellung finden.

Die Zulassung als direktes Mitglied ist überall sehr erschwert. Wir sahen schon, daß meist $^2/_3$ Majorität aller Mitglieder[1]) gefordert wird. Die Vorschriften über Größe des Geschäftes des um Zulassung Nachsuchenden der europäischen Clearing-Häuser ist mir nicht bekannt, dagegen geben die Statuten einiger Clearing-Häuser der Vereinigten Staaten darüber genaue Auskunft. New York verlangt ein „unimpaired" Kapital von 500000 Doll. von jedem Bewerber, Chicago, St. Louis ein voll eingezahltes Kapital in derselben Höhe. Die Zulassungskosten sind mir ebenfalls nur von einigen Orten der Vereinigten Staaten bekannt, sie sind durchweg beträchtlich. So verlangt New York von einer Bank bis zum Kapital von 500000 Dollar 5000 Dollar, von denen mit größerem Kapital 7500 Dollar Zulassungsgebühr. Jedes Mitglied, das sein Kapital erhöht, muß auch seine Zulassungsgebühr erhöhen. Philadelphia erhebt 10000 Doll. Zulassungskosten, Boston 5000 Dollar, Chicago nur 1000 Dollar, ebenso St. Louis. In Deutschland, Österreich-Ungarn Frankreich und Italien ist ferner Voraussetzung, daß das aufzunehmende Mitglied ein Girokonto bei der angeschlossenen, führenden Notenbank dauernd unterhält.

Die laufenden Kosten der Abrechnungsstellen werden überall von den Mitgliedern gemeinsam getragen, auch in Deutschland. Einige der Abrechnungsstellen der Vereinigten Staaten erheben zunächst feste Jahresbeiträge, der davon nicht gedeckte Kostenbetrag wird dann noch auf die Mitglieder umgelegt. Philadelphia verteilt die Kosten für Drucksachen gleichheitlich, wie New-York und Boston, dann müssen Banken mit Kapital bis 500000 Dollar 100 Dollar jährlich, solche mit Kapital von 500000—1000000 200 Dollar jährlich, solche mit Kapital über 1000000 Dollar 300 Dollar jährlich zahlen. Sind mehr Mittel nötig, werden sie im selben Verhältnis von den Mitgliedern aufgebracht. Boston fordert jährlich 125 Dollar, der Rest der nötigen Beiträge wird erhoben pro rata der täglich zum Clearing-Haus gesandten Beträge. Chicago erhebt jährlich 750 Doll., der dadurch nicht gedeckte Kostenrest wird im Verhältnis der durchschnittlichen täglichen Einlieferungen in den Monaten Oktober bis Dezember verteilt. In St. Louis zahlt jedes Mitglied jährlich 250 Dollar. Die Kosten des Clearing-Hausbetriebes betragen 25000 Dollar jährlich, während sie in Boston zirka 42000 Dollar jährlich ausmachen.

Bezüglich der Nichtmitglieder, die durch Mitglieder abrechnen lassen, bestimmt New York, daß sie dies nur nach Zustimmung des Cearing-Haus-Komitee tun können, dann jährlich 1000 Dollar zahlen müssen, wöchentlich dem Clearing-Haus-Leiter wöchentlich einen Status einreichen müssen, der den durchschnittlichen Betrag ihrer Darlehen, Diskonten, Anlagen, Münzen, gesetzlichen Noten, Banknoten, Einlagen, Depositen beim Clearing-Hausagent, solche bei anderen New Yorker oder Brooklyner Bank oder Trust-Companie, die Nettodepositen und den Umlauf angibt. In Boston müssen die Nichtmitglieder bei einem Kapital bis 500000 Dollar 400 Dollar von 500000—1000000 Dollar Kapital 600 Dollar, bei über 1000000 Dollar Kapital 800 jährlich zahlen. In St. Louis zahlen die Nichtmitglieder 250 Dollar jährlich, wie die Mitglieder. Chicago hat folgende Sätze für Nichtmitglieder:

[1]) Siehe Abschnitt 3 C.

bei	Kapital	25 000—50 000	Doll.	150	Doll. jährlich.	Beitrag
„	„	50 000—200 000	„	250	„ „	„
„	„	200 000—400 000	„	350	„ „	„
„	„	400 000—600 000	„	450	„ „	„
„	„	600 000—1 000 000	„	600	„ „	„
„	„	über 1 000 000	„	750	„ „	„

Dabei müssen sich die Nichtmitglieder genau so prüfen lassen und Status einreichen wie die Mitglieder der Vereinigung.

Für verschiedene Verfehlungen gegen die Bestimmungen des Statuts werden Strafen erhoben, die in der Regel den Beamten-Wohlfahrtsfonds zufließen. Über die Art und Höhe der Strafen in den europäischen Abrechnungsstellen ist aus den allgemeinen Satzungen nichts zu ersehen. Dagegen finden wir in den Vereinigten Staaten ausführliche Tarife hierfür. Es werden Strafen auferlegt, Mitgliedern die zu spät zur Abrechnung kommen. Ist der Vertreter eines Mitgliedes bis zu einer gewissen Zeit nicht erschienen, wird das Mitglied von der Abrechnung des Tages ausgeschlossen. Die einzelnen Strafen schwanken zwischen 1 Dollar und 5 Dollar, doch kommen auch höhere Strafen vor, so in Chicago (s. u.) Milwaukee und Minneapolis. Für Irrtümer bei Ermittlung des Saldo erhebt man ebenfalls Strafen, die verdoppelt oder gar vervierfacht werden, wenn der Irrtum nicht in bestimmten Zeitabschnitten gefunden ist. Es möge eine Liste der Strafen, die New York festgesetzt hat, hier folgen:

1. Für Irrtümer unentdeckt von $^3/_4 10 - 11^1/_4$ wird einfache Strafe erhoben; für Irrtümer unentdeckt von $11^1/_4$—12 wird doppelte Strafe erhoben; für Irrtümer unentdeckt nach 12 wird vierfache Strafe erhoben.

2. Alle Irrtümer auf der Kreditseite (d. h. der gebrachten Beträge) ob in der Summe oder in den Eintragungen, und alle Irrtümer, die Nichtübereinstimmung zwischen den Kredit-Eintragungen, den Scheckabschnitten und den Austauschzetteln zeigen kosten jeder 3 Dollar.

3. Irrtümer bei den Debeteintragungan kosten jeder 2 Dollar.

4. Irrtümer zwischen den Aufstellungen und den Papieren selbst die zum Clearing gebracht werden kosten jeder 2 Dollar.

5. Irrtümer in der Summe der empfangenen Beträge kosten 1 Dollar.

6. Ungebührliches Betragen der Gehilfen, die zum Clearing kommen, kosten für jeden Verstoß 2 Dollar.

7. Unpünktliches Erscheinen wird jedes Mal mit 2 Dollar bestraft.

8. Schuldner Banken, die den Saldo nicht bis $1^1/_2$ Uhr gezahlt haben, müssen 3 Dollar Strafe entrichten.

9. Irrtümer beim Empfangen oder Abliefern von Papieren kosten 1 Dollar jeder.

10. Weigert sich ein Mitglied, die Lasten der vereinigten Banken mitzutragen (namentl. bei Ausgabe von Darlehensscheinen (s. Abschnitt IV) wird es für wenigstens drei Monate von den Wohltaten des Clearing ausgeschlossen.

In Philadelphia kann der Ausschluß nur erfolgen, wenn die Mehrheit der Ausschußmitglieder anwesend und einstimmig dafür ist. Diesen Beschluß muß zudem eine sofort einzuberufende Plenarversammlung gutheißen.

Chicago hat sehr hohe Strafen:

1. Nichtpünktliches Erscheinen zur Abrechnung die ersten 5 Minuten oder einen Teil 3 Dollar, die weiteren 5 Minuten oder Teil 10 Dollar, längere Verzögerung 25 Dollar.

2. Verletzung der Bestimmungen über Münze und Noten-Packungen 5 Dollar.

3. Für jeden in 20 Minuten nicht gefundenen Fehler 2 Dollar.

D. Weitergehender Einfluß der im Abrechnungsverkehr vereinigten Banken auf die Geschäftsführung seiner Mitglieder. Es ist leicht begreiflich, daß durch das öftere Zusammenkommen der Bankleiter in den Versammlungen, durch die engere Fühlungnahme der Banken im Abrechnungsverkehr, durch den tiefen Einblick in die gegenseitige Kundschaft und die von den Banken getriebenen besonderen Geschäfte der Boden geebnet wird für Beschlüsse, die eine gewisse Uniformität in die Bankbedingungen und die Geschäftsführung selbst bringt. Da wo der Abrechnungsverkehr in starker Anlehnung und Abhängigkeit von einer Zentralnotenbank eingerichtet ist, wie in Deutschland, Österreich-Ungarn und Paris, wird diese Bank dort am leichtesten erfahren können, ob bankpolitische Maßnahmen irgendwelcher Art auf Zustimmung oder Widerstand stoßen. Auf jeden Fall dürfte keine Aktienbank am Abrechnungsverkehr in Deutschland teilnehmen, die nicht die von der Reichsbank gewünschten Zwei-Monatsbilanzen veröffentlichen. (Die Berliner Handelsgesellschaft Kom.-Akt.-Ges. veröffentlicht sie nicht, das Berliner Statut des Abrechnungsverkehrs ist aber auch das mildeste, das man kennt). In London besteht irgendwelcher Zwang zur Veröffentlichung des Status nicht, trotzdem veröffentlichen alle 18 teilnehmenden Banken Halbjahrsausweise. Die meisten von ihnen geben auch monatliche Übersichten, die den Anteil ihres Barbestandes und den Bestand bei der Bank von England im Verhältnis zu den Depositen zeigen. Doch gehen die Ansichten über die Rätlichkeit dieser monatlichen Nachweisungen auseinander. Sehr viel weiter gehen die Clearing-Hausvereinigungen der Vereinigten Staaten. So verlangt New York von allen Mitgliedern und Nichtmitgliedern die wöchentliche Einreichung des Status nach genau vorgeschriebenem Schema[1]). Auch Boston verlangt von allen Mitgliedern wöchentlich einen genauen Status. Ja, Philadelphia verlangt sogar tägliche Einreichung des Status, daneben noch wöchentliche. Chicago fordert, daß jedes Mitglied der Vereinigung fünf Mal jährlich dem Leiter zu den vom Comptroller of the Currency für Nationalbanken be-

[1]) Diese Schemata werden, da sie zeigen, welch genaue Angaben gefordert werden, zum Teil im nächsten Hefte abgedruckt werden.

stimmten Zeiten eine eidesstattliche Aufstellung seiner Lage einreicht, ebenso an all den Tagen und Daten, als es das Clearing-Haus-Komitee fordert. Aber die Vorschriften gehen noch weiter, so fordert New York daß jedes Mitglied eine durchschnittliche Kassenreserve von 25% seiner Nettodepositen haben müsse, auch die Trustcompanies, die nach dem Gesetz nur 15% in ihren Tresors haben und aufrecht erhalten müssen. In Philadelphia, Chicago, St. Louis, San Francisko und Los Angelos müssen sich zur Vermeidung von Zusammenbrüchen alle Mitglieder einer eingehenden Bankenrevision unterwerfen. Die Prüfung seitens eines oder mehrerer eigens dazu auf Grund ihrer Erfahrungen besonders ausgesuchten unabhängigen Beamten erstreckt sich in Chicago sogar auf die Nichtmitglieder und umfaßt außer der Abstimmung aller Aktiven und Passiven ein Eindringen in die Arbeiten jeder Abteilung und soll so gründlich als nur möglich vorgenommen werden. Nach jeder Prüfung fertigt der Prüfer einen Bericht in Duplo an, in dem er den Stand der Bank, Beschreibung der Bank, Aktiven einschließlich aller Darlehen, direkt oder indirekt, an die Leiter, Direktoren, Beamten und sonstigen Angestellten der Bank, oder an Vereinigungen, an denen die Bank irgend ein Interesse hat, auch die Art und den Wert der als Sicherheit für diese Darlehen gegebenen Pfänder darlegt. Die Berichte enthalten ferner Einzelheiten über Darlehen, die die gesetzliche Grenze überschreiten, über solche bei denen die Margen, das Verhältnis des Darlehensbetrages zum Betrag der Deckung, ungenügend erscheinen, über alle verfallenen Papiere und eine Schätzung des voraussichtlichen Verlustes, wenn solcher wahrscheinlich ist, auf alle Bankanlagen. Auch muß der Bericht den Stand der Bankreserven am Tage der Prüfung und deren allgemeiner Stand in den letzten 30 Tagen enthalten. Die Banken müssen am Prüfungstage eine Aufstellung der Konten der Korrespondenten dem Revisor senden, der sie mit den Büchern vergleicht. Irrtümer und Abweichungen zwischen beiden gehören in den Bericht. Alle gedeckten Konten werden abgestimmt nach den augenblicklichen vorhandenen Sicherheiten und alle Verbindlichkeiten werden nach den einzelnen Büchern zusammengestellt und mit dem Hauptbuch verglichen. — Der Revisor kann darauf bestehen, daß wenn nach seinem Urteil der Zustand es erfordert, ihm eine von sämtlichen Direktoren der Bank unterzeichnete ausführliche Antwort über die beanstandeten Gegenstände gesandt wird mit den Angaben, welche Schritte sie unternehmen, um die Fehler zu beseitigen. Die Einzelheiten des Berichts werden nicht dem betreffenden Ausschluß gegeben, es sei, daß die Tatsachen so liegen, daß der Revisor die Darlegung vor dem Ausschuß für nötig erachtet. Dann untersucht der Ausschuß die Angelegenheit, hört die betreffenden Bankleiter, und, wenn der Status der Bank nicht in Ordnung und keine genügende Auskunft gegeben werden kann, wird die Bank vom Clearing-Haus ausgeschlossen.

Philadelphia verlangt weiter, daß jedes Mitglied für seine täglichen Verbindlichkeiten ein Depositum beim Clearing-Haus ständig unterhält, und zwar:

Banken	mit	Kapital	von 800000 Dollar u. mehr	10%
„	„	„	„ 500000—800000 Dollar	14% aber nicht mehr als 80000 Dollar
„	„	„	„ 250000—500000	20% Dollar aber nicht mehr als 70000 Dollar
„	„	„	unter 250000 Dollar	50000 Dollar

Wenn derartig weitgehende Pflichten den Mitgliedern auferlegt werden, so hat das seinen Grund auch in den weiteren Aufgaben, die die Clearing-Häuser der Vereinigten Staaten zu erfüllen sich vorgenommen haben. Sie gewähren:

1. Darlehen an die Regierung,
2. gegenseitige Hilfe den Mitgliedern. Sie geben
3. Clearing-Haus-Darlehnsscheine aus (s. Abschnitt II), und sie regeln
4. die Festsetzung gleichheitlicher Zinssätze für Depositen,
5. die Festsetzung gleichheitlicher Gebühren für Einkassierungen.

E. Zur Organisation gehört auch die Regelung der Abrechnung von Schecks, die auf andere, an anderen Orten ansässige Banken ausgestellt sind und sich in den Händen der abrechnenden Banken befinden. Man nennt die besondere Einrichtung Scheckaustauschstelle oder Country-Clearing. Wir finden sie in Berlin, London und Boston. Die am Abrechnungsverkehr teilnehmenden Banken sind Korrespondenten auswärtige Banken, für diese rechnen sie mit ab und erweitern den Geltungsbereich über die engen Grenzen der Abrechnungsstadt. Ganze Provinzen und Länder können so in einer Abrechnungsstelle bargeldlos ihre Scheckzahlungen kompensieren. Dieser Country-Clearing hat seine besondere Technik, da die Schecks, die abgerechnet werden sollen, doch erst von den im Lande zerstreuten Bezogenen auf ihre Rechtmäßigkeit und Gültigkeit untersucht werden müssen. Diese besondere Technik wird im Abschnitt IV dargestellt werden. Eine selbständige Organisation hat in der Regel der Country-Clearing nicht gefunden, er ist eben aufs engste mit dem gewöhnlichen Abrechnungsverkehr verknüpft. Für Boston ist festgestellt worden, daß die Kosten durchschnittlich 7 c für je 1000 Dollar betrugen. (Fortsetzung folgt.)

Bestimmung des wahren Zinsfußes von Anleihen, deren Anteile zu einem höheren als dem Nennwerte zur Einlösung gelangen.

Von Hans Koeppler, Berlin.

Eine in s_0 Anteile zerlegte Anleihe von $s_0 N \mathcal{M}$, wobei also N der Nennwert eines Effekts ist, soll im Verlaufe von n Jahren durch eine unveränderliche Annuität zurückgezahlt werden. Auf jeden Anteil in Höhe von $N \mathcal{M}$ werden bis zur Zurückzahlung zum Preise von $A \mathcal{M}$ ($> N \mathcal{M}$) p% Zinsen p.a. vergütet.

Sind $s_1, s_2, s_3, \ldots, s_{n-1}, s_n$ die Anzahlen der nach 1, 2, 3, — — · — — ·, (n — 1), n Jahren zurückzahlbaren Effekten, so muß sein, wenn $\frac{p}{100} = i$ gesetzt wird,

$$s_0 N = \frac{1}{r}[s_1 A + s_0 N i] + \frac{1}{r^2}[s_2 A + (s_0 - s_1) N i] + \frac{1}{r^3}[s_3 A + (s_0 - s_1 - s_2] N i]$$

$$+ \cdots\cdots\cdots\

$$s_0 = s_1 + s_2 + \cdots + s_{n-1} + s_n$$

die Beziehung:

$$s_0 = s_1 + s_1 k + \cdots + s_1 k^{n-2} + s_1 k^{n-1} = s_1 \frac{k^n - 1}{k - 1},$$

aus welcher folgt:

$$s_1 = s_0 \frac{k - 1}{k^n - 1}.$$

Damit sind uns sämtliche Mittel an die Hand gegeben, einen Tilgungsplan zu entwerfen, doch fragt es sich, wie groß die der Annuität a entsprechende Verzinsung in der Tat ist, sofern die Zurückzahlungen

$$s_1 A,\ s_2 A,\ \cdots,\ s_{n-1} A,\ s_n A$$

nicht übereinstimmen mit den einfachen Tilgungsquoten

$$t_1,\ t_2,\ \cdots,\ t_{n-1},\ t_n,$$

welche letztere allein nur den Strukturen der Annuität

$$a = s_0 N \frac{r^n (r - 1)}{r^n - 1}$$

genügen.

Da alle Annuitäten einander gleich sind, so genügt es, den Wert einer einzigen zu bestimmen. Man erhält beispielsweise für den ersten Jahresaufwand

$$a = s_1 A + s_0 N i = s_0 \frac{k - 1}{k^n - 1} A + s_0 N i = s_0 \left(\frac{k - 1}{k^n - 1} A + N i \right).$$

Bezeichnet man jetzt mit r_1 einen noch unbestimmten Aufzinsungsfaktor, so besteht die Amortisationsgleichung

$$s_0 N r_1^n = s_0 \left(\frac{k - 1}{k^n - 1} A + N i \right) \frac{r_1^n - 1}{r_1 - 1}.$$

Da $r_1 - 1 = \frac{N}{A} i$, so folgt aus derselben

$$r_1^n = i \left(\frac{1}{k^n - 1} + 1 \right) \frac{r_1^n - 1}{r_1 - 1} = i \frac{k^n}{k^n - 1} \frac{r_1^n - 1}{r_1 - 1}.$$

Mithin muß sein, wenn:

$$r_1 = 1 + \frac{p_1}{100} = 1 + i_1$$

gesetzt wird,

$$\frac{1}{i_1} (1 - r_1^{-n}) = \frac{1}{i} (1 - k^{-n}).$$

Da man somit den Wert $\frac{1}{i_1} (1 - r_1^{-n})$ leicht bestimmen kann, so läßt sich auch $p_1 = 100 i_1$ bequem ermitteln. Wäre die Bestimmung getroffen, daß die Zinsen vom Einlösungswerte entrichtet werden, so ergäbe sich einfach:

$$s_m = s_1 r^{m-1} \text{ und } s_1 = s_0 \frac{r - 1}{r^n - 1}.$$

Ferner erhielte man:

$$a = s_0 \frac{r - 1}{r^n - 1} A + s_0 A i = s_0 A \frac{r^n (r - 1)}{r^n - 1},$$

so daß die Amortisationsgleichung bestände:

$$s_0 N r_1^n = s_0 A \frac{r^n (r - 1)}{r^n - 1} \frac{r_1^n - 1}{r_1 - 1},$$

aus welcher folgt:

$$A = N \frac{r_1^n (r_1 - 1)(r^n - 1)}{(r_1^n - 1) r^n (r - 1)} = N \frac{p_1 (1 - r^{-n})}{p (1 - r_1^{-n})}.$$

Hieraus läßt sich die Folgerung ziehen:

Werden die Zinsen einer Anleihe vom Auszahlungswerte der Effekten geleistet, so besteht zwischen Einlösungswert und Nennwert eine Paritätsgleichung.

Schließlich sei noch bemerkt, daß die wahre Verzinsung der Anleihe mit der nominellen der Effekten scheinbar übereinstimmen kann. Dieser Fall tritt ein, wenn die erste Zurückzahlung der Anteile sowie die ersten Zinszahlungen erst nach einer Frist von m — n Jahren erfolgen. Die wahre Anleihedauer m (> n) wird in diesem Falle bestimmt aus der Gleichung:

$$s_0 N r^m = s_0 N r^n + (A - N) s_1 \frac{r^n - k^n}{r - k},$$

aus welcher folgt:

$$r^m = r^n + \left(\frac{A}{N} - 1 \right) \frac{k - 1}{k^n - 1} \frac{r_n - k_n}{r - k}$$

und:

$$r_2^m = \frac{1}{\log r} \log \left[r^n + \left(\frac{A}{N} - 1 \right) \frac{k - 1}{k^n - 1} \cdot \frac{r^n - k^n}{r - k} \right].$$

Haftung der Post für Nachnahmesendungen u. a.

Von G. Leuckfeld, Hamburg.

Die Bestimmungen über die Haftung der Post finden sich im § 6 ff. des Gesetzes über das Postwesen des Deutschen Reichs vom 28. Oktober 1871. Danach leistet die Postverwaltung dem Absender im Falle reglementmäßig erfolgter Einlieferung Ersatz:

I. für den Verlust und die Beschädigung
   a) der Briefe mit Wertangabe,
   b) der Pakete mit oder ohne Wertangabe,
II. für den Verlust der rekommandierten Sendungen.

Für die auf Postanweisung eingezahlten Beträge leistet die Postverwaltung Garantie. Für andere als die vorstehend bezeichneten Gegenstände, insbesondere für gewöhnliche Briefe wird weder im Falle eines Verlustes oder einer Beschädigung, noch im Falle einer verzögerten Beförderung oder Bestellung Ersatz geleistet. Für Pakete ohne Wertangabe vergütet die Postverwaltung im Falle eines Verlustes oder einer Beschädigung den wirklich erlittenen Schaden, jedoch niemals mehr als 1 Taler für jedes Pfund (500 g) der ganzen Sendung. Für eine rekommandierte Sendung wird dem Absender im Falle des Verlustes ohne Rücksicht auf den Wert der Sendung ein Ersatz von 14 Talern gezahlt.

In Ergänzung dieser Bestimmungen des Postgesetzes wird in der Postordnung, die außer einzelnen Vorschriften über den Ausschluß der Haftung im § 6 Ziff. II, § 13 Ziff. II und § 14 Ziff. III keine besonderen Bestimmungen über die Haftung der Post enthält,

in § 18 Ziff. XX bestimmt, daß die Postverwaltung für eine Postauftragsendung wie für einen eingeschriebenen Brief und für den eingezogenen Betrag wie für die auf Postanweisungen eingezahlten Beträge haftet; außerdem werden im § 18 a besondere Bestimmungen über die Haftung für die ordnungsmäßige Ausführung des Postprotestes getroffen. Bezüglich der Ersatzpflicht der Postverwaltung für Postauftragsendungen wird in den Ausführungsbestimmungen zur Postordnung noch besonders vorgesehen, daß diese eintritt:

1. wenn ein postordnungsmäßig eingelieferter Postauftragsbrief die Bestimmungspostanstalt nicht erreicht;
2. wenn bei der Bestimmungspostanstalt die Postauftragsendung oder deren wesentliche Bestandteile unnachweisbar werden, so daß der Auftrag nicht erfüllt werden kann;
3. wenn eine Postauftragsendung bei der Rücksendung oder Weitersendung in Verlust gerät.

In den Bestimmungen über die Postnachnahmesendungen im § 19 der Postordnung befinden sich Vorschriften über eine besondere Haftung der Postverwaltung nicht[1]). Dagegen wird in Ziff. I ausdrücklich erklärt, daß Postnachnahme nicht als Wertangabe erachtet wird und dabei bezug genommen auf § 14 Ziff. IV der Postordnung, wo bestimmt wird, daß Nachnahmesendungen nur dann als Sendungen mit Wertangabe behandelt werden, wenn außer den Nachnahmebeträgen noch ein Wert angegeben ist. Außerdem wird aber in § 19 Ziff. IV, Abs. 3 ausdrücklich bestimmt, daß eine Nachnahmesendung nur gegen Berichtigung des Nachnahmebetrages ausgehändigt werden darf. Eine Haftung der Postverwaltung für Nachnahmesendungen findet demnach nur in dem gleichen Umfange statt, wie für andere Sendungen entsprechend § 6 des Postgesetzes, d. h. also, wenn es sich um einen Brief mit Wertangabe, Pakete mit oder ohne Wertangabe und um rekommandierte Sendungen handelt. Für alle diese Sendungen ist bei der Haftung der Post Voraussetzung, daß die Einlieferung reglementsmäßig erfolgt. Demnach wird von der Post für gewöhnliche Nachnahmebriefsendungen (Briefe und Karten) überhaupt nicht gehaftet; für eine eingeschriebene Nachnahmebriefsendung für Nachnahmepaketsendungen ohne Wertangabe entsprechend der oben erwähnten Bestimmung, für solche mit Wertangabe auf Grundlage des angegebenen Wertes, während für den eingelösten Nachnahmebetrag, der mittels Postanweisung eingesandt wurde, entsprechend den diesbezüglichen Bestimmungen Garantie geleistet wird.

Für Nachnahmesendungen werden folgende Gebühren erhoben:

1. das Porto für gleichartige Sendungen ohne Nachnahme, bei Einschreibsendungen und Sendungen mit Wertangabe anch die Einschreib- und Versicherungsgebühr[1]);
2. eine Vorzeigegebühr von 10 Pf.;
3. die Postanweisungsgebühr für die Übermittlung des eingezogenen Betrags an den Absender (§ 20, II).

Die Vorzeigegebühr wird zugleich mit dem Porto erhoben und ist auch dann zu entrichten, wenn die Sendung nicht eingelöst wird.

Die Frage, ob mit diesen Bestimmungen den Anforderungen des modernen Verkehrs genügt wird, hat infolge verschiedener Vorkommnisse, bei denen eingezogene Nachnahmebeträge nicht in den Besitz des Absenders der Nachnahme gelangt sind, zu lebhaften Erörterungen in den beteiligten Kreisen, insbesondere auch bei verschiedenen Handelskammern und in der Kommission des Deutschen Handelstags betr. Verkehr Veranlassung gegeben.

Nach den Berichten der Handelskammern haben sich in der letzten Zeit folgende Fälle ereignet. Wie von den Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin in einer Eingabe vom 10. August 1911 an das Reichspostamt mitgeteilt wird, ist ein Einschreibbrief mit M 13,65 Nachnahme der Empfängerin versehentlich ohne Einziehung des Nachnahmebetrages ausgehändigt worden. Die Bemühungen, den Nachnahmebetrag von der Empfängerin nachträglich zu erlangen, sind erfolglos gewesen. Die vom Versender geltend gemachten Schadenersatzansprüche hat die Oberpostdirektion zu Berlin mit dem Hinweis darauf abgewiesen, daß nach dem Postgesetz der Postverwaltung keine Haftung hinsichtlich der Nachnahmebeträge für die Fälle auferlegt sei, in denen Nachnahmesendungen unrichtig ohne Einziehung der Nachnahme in die Hände des Empfängers gelangen. Auf die gegenüber dieser Auffassung geltend gemachten gegenteiligen Ausführungen wurde vom Reichspostamt am 8. September erwidert, daß die Postverwaltung für einen eingeschriebenen Brief eine Haftung nur für den Fall des Verlustes übernehme, dagegen hafte die Postverwaltung im innern deutschen Ver-

[1]) Erst in neuester Zeit ist in dem § 19 P. O. ein neuer Absatz VIa eingeschoben worden, der folgendes besagt: „Ist die Aushändigung einer Nachnahmesendung erfolgt, ohne daß der Nachnahmebetrag ordnungsmäßig eingezogen worden ist, so leistet die Postverwaltung dem Absender, aber nur bei Einschreib- und Wertsendungen sowie gewöhnlichen Paketen mit Nachnahme, für den entstandenen unmittelbaren Schaden bis zum Betrage der Nachnahme Ersatz, vorbehaltlich der Abtretung seines Anspruchs gegen den Empfänger."

[1]) Wird die Nachnahmesendung als Einschreibesendung behandelt, so tritt eine besondere Belastung durch die Einschreibgebühr von 20 Pfg. ein, während bei Behandlung als Wertsendung das Briefporto sich ohne Unterschied des Gewichts auf Entfernungen bis 10 geogr. Meilen auf 20 Pf., darüber hinaus auf 40 Pf. erhöht und außerdem eine Versicherungsgebühr von 5 Pf. für je 300 M. mit einem Mindestsatz von 10 Pf. zu entrichten ist. Für Postaufträge wird erhoben: 1. für den Postauftragbrief 30 Pf. und 2. bei Postaufträgen zur Geldeinziehung die tarifmäßige Postanweisungsgebühr für die Übermittlung des eingegangenen Geldbetrages.

kehr weder nach dem Postgesetze noch nach der Postordnung für die unterbliebene Einziehung einer Nachnahme. Diesen Standpunkt vertreten auch die bayerischen und württembergischen Verwaltungen. Auch die gegen diese Entscheidung erhobenen Einwendungen wurden vom Reichspostamt nicht als durchschlagend für die Änderung ihres Standpunktes angesehen, vielmehr auf eine weitere Eingabe der Ältesten der Kaufmannschaft am 17. November 1911 erwidert, das Reichspostamt vermöge der Auffassung nicht beizutreten, daß durch die ohne Einziehung des Nachnahmebetrages erfolgte Aushändigung des Einschreibbriefes ein Verlust im Sinne des § 10 des Postgesetzes eingetreten sei. Wenn im Weltpostvertrag und seinen Nebenabkommen ausgesprochen sei, daß die Verwaltung des Bestimmungslandes nach Aushändigung der Sendung für den Nachnahmebetrag verantwortlich sei, so sei dazu einerseits zu beachten, daß diese Vorschriften an sich nur das Verhältnis zwischen den Verwaltungen für den Fall regeln, daß dem Absender Ersatz geleistet worden sei, andererseits aber die Frage, ob und in welchem Falle der Absender einen Rechtsanspruch auf Entschädigung für die unterbliebene Einziehung einer Nachnahme im internationalen Verkehr habe, damit nicht entschieden und auch nicht unbestritten sei. Den vorstehend wiedergegebenen Standpunkt hat die Reichspostverwaltung bezüglich der mit Nachnahme belasteten Einschreib- und Wertsendungen inzwischen, wie oben erwähnt, verlassen.

Bezüglich nicht eingeschriebener Nachnahmesendungen wird von den Handelskammern zu Barmen und Hamburg übereinstimmend über folgenden Fall berichtet. Bei Versendung einer Nachnahmekarte an eine Münchener Firma hat sich, als der Nachnahmebetrag beim Absender nicht einging, herausgestellt, daß der Betrag auf Grund der eingelieferten Nachnahmekarte durch einen bisher nicht ermittelten Unbefugten von dem Empfänger eingezogen und veruntreut worden sei. Von den zuständigen Oberpostdirektionen ist in beiden Fällen die Auffassung vertreten worden, daß eine Haftung der Postverwaltung nicht eintreten könne. Von der Kaiserlichen Oberpostdirektion zu Hamburg wurde auf Beschwerde festgestellt, daß die Nachnahme zwar nachweislich am Bestimmungsort angelangt, der Betrag aber unterschlagen sei. Die Nachnahmepostkarte sei bei der Bestimmungspostanstalt nicht als Nachnahmesendung behandelt, insbesondere keinem Beamten des Zustelldienstes zur Einziehung der Nachnahme zugewiesen worden. Eine noch nicht ermittelte Person habe den Nachnahmebetrag unbefugterweise vom Empfänger gegen Aushändigung der Nachnahmepostkarte eingezogen und für sich behalten. Da der vom Empfänger bezahlte Betrag nicht in den Gewahrsam der Postverwaltung gelangt sei und der etwaige ungetreue Beamte, der ihn erhob, zur Einziehung nicht berechtigt gewesen sei, also nicht als Vertreter der Postbehörde gehandelt habe, hafte die Postverwaltung weder nach bürgerlichem Recht noch nach dem Postgesetze und der Postordnung. Dieser Standpunkt wird von der Postverwaltung vertreten, obwohl sie auch für gewöhnliche Nachnahmesendungen die besondere sog. „Vorzeigegebühr" erhebt. Wenn die Postverwaltung sich bei Nachnahmesendungen hierfür auch der besonderen Mühewaltung unterzieht, daß sie die nicht sofort angenommene Nachnahmesendung unter Umständen noch einmal vorzeigen läßt, so muß es doch zweifelhaft erscheinen, ob diese Bezeichnung der gegenüber gewöhnlichen Sendungen erheblich erhöhten Gebühr entspricht und die darin zum Ausdruck kommende Auffassung von der Bedeutung derselben berechtigt ist, und dies um so mehr, wenn daraus Konsequenzen wegen der Haftung der Postverwaltung gezogen werden sollen; denn mit der Vorzeigung einfacher Nachnahmesendungen geschieht ja nicht mehr, als was mit gewöhnlichen Briefen auch zu geschehen hat, während doch anzunehmen sein sollte, daß diese Gebühr als eine Sondergebühr für die ordnungsmäßige Behandlung der Nachnahmesendungen anzusehen ist und deshalb die Postverwaltung auch entsprechende Konsequenzen zu tragen hat.

Bei eingeschriebenen Nachnahmesendungen zieht die Postverwaltung ihre Verantwortung weiter entsprechend der erhöhten Gebühr, die für die Einschreibsendungen zu zahlen ist und entsprechend der damit der Postverwaltung auferlegten erhöhten Verantwortung. Während sie früher auch bei solchen Sendungen ihre Haftung auf Fälle von Verlust und Beschädigung der Sendung beschränkte, für den Fall aber, daß der Nachnahmebetrag von einem Unbefugten eingezogen oder die Sendung ohne Erhebung der Nachnahmegebühr ausgeliefert wurde ablehnte, soll nach der oben erwähnten neuen Verfügung bei Einschreib- und Wertsendungen sowie gewöhnlichen Paketen, falls die Einzeichnung des Nachnahmebetrags nicht ordnungsmäßig erfolgt ist, Ersatz bis zum Betrage der Nachnahme geleistet werden. Trotz dieser Änderung der P. O., aus der nicht klar ersichtlich ist, was unter ordnungsmäßiger Einziehung zu verstehen ist, kann immer noch der Fall eintreten, daß, wenn eine eingeschriebene Nachnahmekarte, welche die Quittung über den Empfang eines bestimmten Betrages enthält, an den Empfänger unter Einziehung des Betrages durch einen Unbefugten ausgeliefert wird, der Absender nicht nur von der Postverwaltung keinen Ersatz erhält, sondern auch von dem Empfänger einen Betrag nicht mehr einziehen kann, da dieser die Quittung über den gezahlten Betrag in Händen hat. Zu beachten ist, daß diese Neuregelung ausdrücklich auf Einschreib- und Wertsendungen sowie gewöhnliche Pakete beschränkt wird. Die Stellungnahme der Postverwaltung bezüglich der Haftung für eingeschriebene Nachnahmesendungen erscheint auch insofern unkonsequent, als im § 18 der Postordnung bestimmt wird, daß die Postverwaltung für Postaufträge wie für eingeschriebene Briefe haftet, welche Bestimmung in den Ausführungsvorschriften selbst dahin ausgelegt wird, daß diese Haftung sich auch auf den

Fall erstreckt, daß der Postauftrag bei der Bestimmungspostanstalt unnachweisbar werde und darum der Auftrag nicht ausgeführt werden könne.

Die Auffassung der Postverwaltung von den ihr durch die gesetzlichen Bestimmungen auferlegten Verpflichtungen hat sich offenbar im Laufe der Zeit nicht unerheblich verändert. Bezüglich der Nachnahmesendungen im allgemeinen wird von dem Wirkl. Geh. Oberpostrat Dr. O. Dambach in seiner Erläuterung des Postgesetzes, die im Jahre 1892 erschienen ist, darauf hingewiesen, daß hier das Postgesetz eine Lücke aufweise, insofern als die §§ 6ff. über die Garantiepflicht für Nachnahmesendungen und Postaufträge Bestimmungen nicht enthalten; der Umfang der Haftpflicht bei diesen Geschäften richte sich nach den allgemeinen Rechtsgrundsätzen und nach den Bestimmungen der Postordnung, welche als Vertrag zwischen der Post und dem Absender angesehen würden. Dambach unterscheidet bei Sendungen mit Postnachnahme zwei Rechtsgeschäfte, nämlich:

a) die Verpflichtung der Post, die Sendung selbst (Brief, Paket) an den Adressaten zu befördern,
b) die Erfüllung des Auftrages, den Nachnahmebetrag von dem Adressaten einzuziehen und an den Absender abzuliefern,

und führt dazu weiter folgendes aus: „Diese beiden Rechtsverhältnisse müssen in Betreff der Haftpflicht der Postverwaltung streng auseinander gehalten werden. Geht die Sendung selbst verloren, so richtet sich die Ersatzpflicht der Post lediglich nach den §§ 6ff. Der Absender kann nicht etwa verlangen, daß ihm in einem solchen Falle der Nachnahmebetrag ausgezahlt werde; denn die Post hat diesen Betrag selbst nicht erhalten, kann ihn daher auch nicht abliefern. Für die Erfüllung des zweiten Rechtsgeschäfts, der Einziehung des Nachnahmebetrages, sind die allgemeinen Rechtsgrundsätze über derartige Aufträge maßgebend.“ Insbesondere bezüglich der unterlassenen Einziehung von Nachnahmebeträgen wird von Dambach unter Hinweis auf Verfügungen des Generalpostamts vom 5. März 1877 und des Reichspostamts vom 29. Juli 1881 die Auffassung vertreten, daß, wenn die Post die versehentlich ohne Einziehung des Nachnahmebetrages oder unter Erhebung eines zu geringen Betrags ausgelieferte Sendung dem Absender nicht wieder beschaffen könne, die Postverwaltung dem Absender den Nachnahmebetrag erstatten müsse, „da sie den ihr vom Absender erteilten Auftrag zur Einziehung des Betrages durch Fahrlässigkeit nicht ausgeführt hat“. Daß im übrigen auch heute die Rechtslage keineswegs so unbestritten ist, wie es nach der Stellungnahme der Reichspostverwaltung erscheinen könnte, zeigt sich z. B. in einem im Jahre 1911 in Egers Zeitschrift für Eisenbahn- und Verkehrsrecht[1]) erschienenen Aufsatze von einem Postassessor Dr. Reichert in Heilbronn, welcher direkt ausspricht, daß das Fehlen einer besonderen Bestimmung über die Haftung für die unterlassene Einziehung eines Nachnahmebetrages im Postgesetze nicht den Ausschluß dieser Haftung bedeuten könne; vielmehr seien, da das Sonderrecht der Post versage, die allgemeinen Bestimmungen des bürgerlichen Rechts über die Nichterfüllung eines gegenseitigen Vertrages anzuwenden.

Wie aus den oben mitgeteilten Äußerungen des Reichspostamtes und einzelner Oberpostdirektionen ersichtlich ist, spielt bei Beurteilung der Angelegenheit eine besondere Rolle, was unter dem Begriff „Verlust“ verstanden wird. Hierzu wurde in den bereits erwähnten Verhandlungen der Kommission des Deutschen Handelstags ausgeführt, es sei anerkanntes Recht, daß eine Sendung nicht nur dann verloren sei, wenn man nicht wisse, wo sie sich befinde, sondern immer dann, wenn die Post außerstande sei, die Sendung dem Empfangsberechtigten zurückzugeben, also auch dann, wenn die Sendung einem Unberechtigten ausgehändigt worden und von diesem nicht mehr zu erlangen sei. Ein Unberechtigter könne auch der Adressat sein, z. B. zweifellos dann, wenn der Absender nach § 33 der Postordnung die Sendung rechtzeitig zurückverlangt habe. Der Adressat sei aber auch dann ein Unberechtigter, wenn die Nachnahme nicht eingelöst werde, da nach § 19 und 45 der Postordnung in dem Fall, daß die Einlösung nicht erfolge, die Sendung als unbestellbar zu behandeln sei und an den Absender zurückgesendet werden müsse. Die Frage, ob die instruktionswidrige Aushändigung einer Sendung an den Empfänger als ein Verlust anzusehen sei, werde im Frachtrecht allgemein bejaht (vgl. Staub, Kommentar zum HGB., 8. Aufl., § 414, Anm. 2, ebenso Makower, 13. Aufl. des Kommentars zum HGB. § 390, Ia). Das Reichsgericht habe in seiner Entscheidung vom 4. Januar 1909 (Sammlung der Entscheidungen in Zivilsachen Bd. 70, Seite 75) den Verlustbegriff für Post- und Frachtrecht im allgemeinen gleichgestellt.

Selbstverständlich würde in den oben aus der Praxis mitgeteilten Fällen der Begriff des Verlustes nicht auf den ersten Teil des bei der Nachnahmesendung der Post erteilten Auftrags, nämlich der Beförderung der Sendung vom Absender zum Empfänger, sondern auf den zweiten Teil, der Einziehung des Nachnahmebetrages und der Einsendung des eingezogenen Betrages an den Absender der Nachnahme anzuwenden sein. Bezüglich der früheren Auffassung kann wieder auf Dambach verwiesen werden, von dem folgendes über den „Verlust“ und die „Beweislast bei Verlust“ ausgeführt wird: „Der Verlust einer Sendung ist dann eingetreten, wenn dieselbe an den Adressaten nicht bestellt werden und deren Verbleib nicht mehr zu ermitteln ist. Eine bestimmte Zeitfrist, nach deren Ablauf eine Sendung als verloren anzusehen wäre, ist im Gesetze nicht angegeben, und es läßt sich daher nur aussprechen, daß eine Sendung als ver-

[1]) Vgl. Die Haftung der Post für Nachnahmesendungen. Von Dr. Reichert, Postassessor in Heilbronn. Eisenbahn- und verkehrsrechtliche Entscheidungen und Abhandlungen. XXIII. Band, 1. Heft. Breslau 1911.

loren zu betrachten ist, sobald die gewöhnlichen Ermittlungen der Postverwaltung nach ihrem Verbleibe zu keinem Resultate geführt haben. Wenn der Absender von der Postverwaltung Schadenersatz fordert, weil die Sendung verloren gegangen sei, während die Postverwaltung behauptet, daß der Adressat die Sendung richtig empfangen habe, so muß die Post ihrerseits die Ablieferung der Sendung an den Adressaten beweisen. Der Absender hat nur darzutun, daß er die Sendung postordnungsmäßig eingeliefert habe; Sache der Post ist es sodann, zu beweisen, daß sie ihre vertragsmäßig übernommene Verpflichtung zur Beförderung und Aushändigung der Sendung erfüllt habe."

Im engen Zusammenhange mit dem Begriffe „Verlust" steht weiter die Frage, inwieweit ein solcher als vorliegend anzusehen ist, wenn er durch ungetreue Beamte herbeigeführt wird, und es muß im Hinblick auf die oben wiedergegebene Auffassung der Postverwaltung bezüglich ihrer Verantwortung für ihre Beamten und Angestellten auch die Frage der Haftung der Post für ihre Beamten mit in den Kreis der Betrachtung gezogen werden. In dieser Beziehung wird in dem erwähnten Aufsatz von Dr. Reichert eine derjenigen der Reichspostverwaltung direkt entgegenstehende Auffassung vertreten indem er sich über die Verbindlichkeit der Post zur Ablieferung des eingezogenen Betrages an den Auftraggeber bezüglich der Frage, wann der Betrag als eingezogen anzusehen sei und von wann ab demnach die Haftung beginne, dahin ausspricht daß bereits die Zahlung des Nachnahmebetrages an den Besteller (Postbote u. a.) die Haftung der Postverwaltung begründe. Dieser erscheine als Beauftragter der Postverwaltung, an den, wie an den Überbringer einer Quittung, mit Wirkung gegen den Auftraggeber bezahlt werden könne (BGB. § 370). Der genannte Verfasser fährt dann fort: „Diese Feststellung ist wichtig für den Fall, der schon praktisch geworden ist, daß ein ungetreuer Angestellter der Postverwaltung, der sich unbefugt in den Besitz einer Nachnahmesendung zu setzen wußte, diese ebenfalls unbefugt dem Empfänger zur Einlösung präsentiert, und sie unter Einziehung des Nachnahmebetrages aushändigt, den bezahlten Betrag aber nicht an die Postkasse abliefert, sondern für sich behält. Der Empfänger wird in der Regel nicht imstande sein, die Legitimation des Bediensteten zu prüfen, der die Sendung vorzeigt, und dessen Dienstkleidung allein schon nicht leicht einen Verdacht aufkommen lassen wird. Einerlei nun, ob man den Besteller lediglich, wie den Überbringer einer Quittung, als Boten oder als einen für gewisse Geschäfte des Bestelldienstes bevollmächtigten Angestellten der Verwaltung ansieht, wie es bei den Inhabern gewisser Stellungen in privaten Gewerbebetrieben geschieht (Kellner, Verkäufer usw.), in jedem Fall wird der Empfänger mit der Einlösung der Nachnahme dem Absender gegenüber von seiner Verbindlichkeit frei, da er ja nur den von diesem selbst mit der Aufgabe der Sendung angebotenen Weg der Zahlungsleistung benützt, für den damit der Absender die Gefahr trägt. Dann läßt sich aber auch die weitere Folgerung nicht abweisen, daß sich der Geschädigte an die Verwaltung muß halten können, die mit der Verletzung ihrer vertragsmäßigen Beförderungspflicht ihn um seine Forderung gebracht hat."

Im Gegensatz zu dieser Auffassung wird von Dr. H. Hellmuth (Rechtspraktikant bei der Kgl. Oberpostdirektion Würzburg) in einem Aufsatz in den Egerschen Entscheidungen (XXIX Bd., 1. Heft) die Auffassung der Berliner „Ältesten" bekämpft, daß der Verlustbegriff im postalischen Sinne (d. h. wenn die Sendungen aus irgendwelchem Grunde weder dem Adressaten ausgehändigt, noch dem Absender zurückgegeben werden kann, oder einem Unberechtigten ausgehändigt wurde) zu eng gefaßt sei. Derselbe Verfasser stellt fest, daß es in jedermanns freiem Belieben stehe, mit der Postverwaltung in Verkehr zu treten, sich also das Publikum stillschweigend den postalischen Verkehrsbedingungen unterwerfe. Die Verpflichtung bezüglich Nachnahmesendungen wird dahin präzisiert, daß sie es übernimmt, 1. die Nachnahmesendung an den Adressaten zu befördern, 2. sie beim Adressaten vorzuzeigen mit der Aufforderung, gegen Aushändigung der Sendung den Nachnahmebetrag an die Post bzw. den Postboten zu entrichten, 3. den eingezogenen Nachnahmebetrag an den Absender zu übermitteln oder die nicht eingelöste Sendung an ihn zurückzubefördern. Wenn gegenüber dieser Verpflichtung die Haftung der Post sodann auch bei eingeschriebenen Briefen auf „Verlust, Beschädigung und verzögerte Beförderung oder Zustellung" beschränkt und dabei weiter in der Auslegung des Begriffes „Verlust" ein bewußter einschränkender Gegensatz zum allgemeinen Frachtrecht geschaffen wird, so zeigt sich darin, daß die Haftung der Post zu eng gezogen ist. Wenn die Post die Nachnahmesendung ohne die Aufforderung zur Entrichtung des Nachnahmebetrages aushändigt und infolgedessen dann nicht in der Lage ist, die ohne Einlösung ausgehändigte Sendung an den Absender zurückzugeben, und dies noch dazu trotz der in der Postordnung enthaltenen Bestimmung, daß eine Nachnahmesendung nur gegen Berichtigung des Nachnahmebetrags ausgehändigt werden darf, so unterläßt sie die Erfüllung der von ihr übernommenen Verpflichtungen und verletzt damit den zwischen ihr und dem Verkehrstreibenden abgeschlossenen Vertrag, eine Auffassung, die übrigens auch von verschiedenen Seiten in der Beratung der Kommission des Deutschen Handelstags betr. Verkehr vom 26. und 27. IX. 1911 vertreten wurde. Daß sie für derartige Nichterfüllung ihrer Verpflichtung z. Zt. die Haftung ausschließt oder wohl besser gesagt nicht mit einschließt, beweißt höchstens, daß in den derzeitigen Bestimmungen sich eine bedauerliche Lücke befindet, die baldigst beseitigt werden muß, da eine derartige Bevorzugung der Postverwaltung gegenüber anderen Beförderungsunternehmungen bzw. Beauftragten

völlig unberechtigt erscheint. Daß sie heute noch vorhanden ist, kann lediglich darauf zurückgeführt werden, daß die Grundlagen der Bestimmung über die Haftung der Post aus einer Zeit stammen, wo das ganze von der Postverwaltung übernommene Beförderungsgeschäft sich noch im Anfangsstadium befand, und man nicht übersehen konnte, welchen Erfolg diese bringen würde, bzw. welche Lasten man damit auf sich nehmen konnte. Nachdem aber heute zu sehen ist, daß mit der Postbeförderung ein außerordentlich gewinnbringendes Geschäft gemacht wird, liegt absolut keine Veranlassung mehr vor, die Inhaber dieser Geschäftsunternehmen — denn lediglich als solche sind die Postverwaltungen des Reichs, sowie Bayerns und Württembergs anzusehen — in ihrer Verantwortung besser zu stellen, als man irgend einen privaten Unternehmer stellen würde. Die Haftung der Post muß also auf den gleichen Umfang ausgedehnt werden, wie sie anderen Unternehmern gleichfalls obliegt.

Wirtschaftlich ebenso unberechtigt sind auch die Ausführungen von Dr. Hellmuth über die Nichthaftung im Falle nicht postordnungsmäßiger Einziehung der Nachnahme durch einen ungetreuen Beamten. Wenn es überhaupt möglich ist, daß ein ungetreuer Beamter eingeschriebene Nachnahmesendungen an sich bringt und, ohne daß sich die Postverwaltung seiner für die Einziehung bedient, den Nachnahmebetrag einzuziehen, so liegt das Verschulden der Postverwaltung aber schon darin, daß sie nicht hinreichend Vorkehrungen trifft, daß mit Sendungen, die ihr unter besonderer Zuwendung von Vertrauen übergeben werden, Mißbrauch getrieben werden kann, und weiter darin, daß sie in der Auswahl ihrer Beamten nicht sorgfältig genug vorgeht. Ein Grund, warum sie dann von der Erfüllung ihrer Verpflichtung befreit werden sollte, kann nicht als vorliegend anerkannt werden. — Daß die postalischen Bestimmungen für den Fall der Aushändigung ohne Berichtigung des Nachnahmebetrages trotz des § 19 Abs. IV R. P. O. keine Rechtsfolgen bezüglich einer Haftung vorsieht, obwohl noch dazu für die mit Nachnahmesendungen verbundene besondere Mühewaltung in der Vorzeigegebühr auch eine besondere Gebühr erhoben wird, ist ohne Frage eine Lücke in den in Betracht kommenden Vorschriften, die mit Rücksicht auf die ev. eintretenden schwerwiegenden wirtschaftlichen Folgen nur als schädlich bezeichnet werden kann. Daß im übrigen zwischen den inländischen deutschen Bestimmungen und denjenigen des Weltpostvertrages ein auffallender Unterschied besteht, kann nicht in Frage stehen, da, wie von Dr. Hellmuth selbst festgestellt wird, im innerdeutschen Verkehr bei der Aushändigung ohne Einziehung des Nachnahmebetrages von der Postverwaltung keinerlei Entschädigung geleistet wird, weil ein Verlust nicht vorliegt, während nach Art. 7 Ziff. 3 Abs. 2 W. P. V. zwar gleichfalls nicht die geringste Entschädigung für Verlust gezahlt, sondern für den vollen Nachnahmebetrag gehaftet wird — allerdings wohl nur, was Hellmuth nicht erwähnt, bei Sendungen nach solchen Ländern, in welchen nach innerpostalischen Bestimmungen auch sonst bei Aushändigung ohne Einziehung der Nachnahme eine entsprechende Entschädigung geleistet wird. Gerade die hierdurch für Deutschland gegenüber anderen am W. P. V. beteiligten Ländern bestehende Unterscheidung sollte durch Ausfüllung der beklagten Lücke in den deutschen Vorschriften baldigst beseitigt werden.

Des weiteren sollte auch nicht unberücksichtigt bleiben, daß der Standpunkt der Postverwaltung auch von posttechnischen Gesichtspunkten aus als ein sehr anfechtbarer angesehen werden muß, da durch diese Behandlung der nichteingeschriebenen Nachnahmesendungen nicht hinreichend charakterfeste Angestellte nur allzu leicht in Versuchung geführt werden können, derartige Nachnahmesendungen beiseite zu schaffen und die darauf ruhenden Beträge unbefugt einzuziehen. Von den Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin ist inzwischen auch ein Versuch gemacht worden, die Postverwaltung zu einer anderen Behandlung derartiger Sendungen zu veranlassen jedoch ohne, einen Erfolg zu erzielen. Dabei wird insbesondere von der Postverwaltung der Standpunkt vertreten, daß für die bis jetzt für gewöhnliche Nachnahmesendungen erhobene Vorzeigegebühr von 10 Pfg. die durch eine besondere Behandlung erforderlich werdende Mehrleistung nicht vorgenommen werden könne und sich darum ev. die Notwendigkeit einer Erhöhung der Gebühr herausstellen würde, wozu im Gegensatz steht, daß nach Mitteilung der P.-V. selbst Fälle, in denen Nachnahmesendungen nicht richtig behandelt werden, nur außerordentlich selten vorkommen, so daß also selbst wenn die P.-V. die im Interesse der Sicherheit des Verkehrs zu fordernde erhöhte Verantwortung übernehmen sollte, eine wesentliche Belastung des Postetats wahrscheinlich nicht herbeigeführt würde.

Aus den vorstehenden Ausführungen zeigt sich, daß das jetzt übliche Nachnahmeverfahren ein außerordentlich unsicheres Mittel für die Einziehung von Geldbeträgen darstellt, denn bei den meisten Nachnahmesendungeu besteht eine absolute Sicherheit dafür, den Betrag auch wirklich zu erhalten, für den Absender nicht. An diesem Zustande ändert die eingangs erwähnte neue Verfügung nur wenig, da ihr Geltungsbereich nur beschränkt ist und zu dem immerhin Zweifel über den Begriff „ordnungsmäßig eingezogen" bestehen können; für nicht eigeschriebene Nachnahmen aber bleibt nach wie vor gänzliche Haftung ausgeschlossen. Es zeigt sich darin, daß die derzeit geltenden Bestimmungen durchaus ungenügend sind, was leicht begreiflich wird, wenn man berücksichtigt, daß die grundlegenden gesetzlichen Bestimmungen aus dem Jahre 1871 stammen, aus einer Zeit, wo Nachnahmesendungen als solche eigentlich nicht bestanden, sondern als sogenannte Postvorschußsendungen, auf welche von der Auflieferungspostanstalt ein bestimmter Betrag als Postvorschuß gezahlt wurde. In solchen Fällen war natürlich einer-

seits bereits für den Auftrageber die Erlangung eines bestimmten Betrages unter allen Umständen gesichert, für die Postverwaltung aber die größere Verantwortlichkeit schon dadurch gegeben, daß sie an der Sendung infolge der Auszahlung eines Vorschusses stärker interessiert war. Daß die Postordnung von 1900 nicht versucht hat, die lückenhaften Bestimmungen des Postgesetzes zu ergänzen, liegt wohl in der Hauptsache daran, daß einerseits die Postordnung lediglich von der Verwaltung erlassen wird, andererseits die Interessenten wohl kaum Gelegenheit gehabt haben, sich eingehend dazu zu äußern, jedenfalls aber auch praktische Erfahrungen, wie sie heute vorliegen, nicht vorhanden waren. Nachdem jetzt aber das Postnachnahmeverfahren erheblich an Umfang gewonnen hat und durch die Einführung der Postnachnahmekarten ein Mittel zur leichten Einziehung von Geldbeträgen und Überweisungen von Quittungen geschaffen ist, muß es als dringend erforderlich bezeichnet werden, daß die durchaus veralteten Bestimmung des Postgesetzes möglichst bald einer eingehend zeitgemäßen Änderung unterzogen werden. Dabei ist zu fordern, daß für die eingeschriebenen Nachnahmesendungen die P.-V. unter allen Umständen wie für Postaufträge haftet, also auch, wenn sie unnachweisbar werden, nicht aber nur bei Verlust in dem von ihr ausgelegten engeren Sinne. Bei einfacher Nachnahme muß die P.-V. für die Sondergebühr von 10 Pfg. mehr tun als nur „vorzeigen", vielmehr auch Gewähr dafür übernehmen, daß auch wirklich vorgezeigt wird. Wenn sie dann schon nicht für Verlust im allgemeinen haftet, d. h. also in dem Fall, daß die Sendung wirklich verloren gegangen ist, so doch wenigsten für alle Fälle, in denen bei der Vorzeigung seitens ihrer Beamten Versehen begangen oder betrügerische Manipulationen vorgenommen werden.

Daß das Postgesetz veraltet ist, zeigt sich nicht nur an den z. T. in unsere Zeit überhaupt nicht mehr passenden Ausdrücken, die in diesem Gesetz vorkommen, sondern auch in vielen anderen Punkten, auf die hier nicht näher eingegangen werden kann. Wie unpraktisch die Postgesetzgebung z. B. in bezug auf die Gebührenfestsetzung ist, wird gerade durch die für Nachnahmesendungen in Betracht kommenden Vorschriften klar bewiesen. Wenn man sich nämlich über die für Nachnahmesendungen zu zahlenden Gebühren orientieren will, so findet man darüber im Postgesetz überhaupt nichts, denn dieses kennt Nachnahmesendungen nicht und bestimmt nichts über Gebühren. Grundlegend ist P.-O. § 19 Z. IV. Diese Bestimmung besagt in Satz 1, daß das Porto für gleichartige Sendungen ohne Nachnahme erhoben wird. Diesbezügliche Bestimmungen finden sich für einfache Briefe im Gesetz betr. einige Änderungen von Bestimmungen über das Postwesen vom 20. Dezember 1899; für Postkarten, Drucksachen, Geschäftspapiere und Warenproben in den §§ 7—10 der Postordnung vom 20. März 1900, für Pakete im Posttaxgesetz vom 28. Oktober 1871 bzw. im Gesetz zur Änderung des Postaxgesetzes vom 17. Mai 1873. Wenn es dann weiter heißt, daß bei Einschreibsendungen und Sendungen mit Wertangabe auch die Einschreib- und Versicherungsgebühren erhoben werden, so kommt für erstere § 13 Z. IV der P.-O., für letztere aber nicht nicht etwa der diesen folgende Paragraph der P.-O., welcher von Sendungen mit Wertangabe handelt, in Frage, sondern § 2 des Gesetzes zur Abänderung des Posttaxgesetzes von 1871, bzw. § 3 des Postgesetzes von 1871. Daß derart unklare und unübersichtliche Vorschriften in die Verhältnisse unseres derzeitigen Verkehrslebens nicht mehr hineinpassen, liegt auf der Hand. In den vorstehenden Ausführungen ist gezeigt, daß im Zusammenhang mit den Vorschriften über die Haftung auch über allerlei allgemeine Fragen des Postrechts widersprechende Auffassungen und Unklarheiten bestehen, die der Klarstellung durch eine Gesetzesreform bedürfen. Wenn aber an eine zeitgemäße Reform herangetreten wird, dann ist es vor allen Dingen erforderlich, daß die P.-V. behandelt wird als das, was sie heute ist, nämlich ein reines Geschäftsunternehmen des Reichs, dem keineswegs gegenüber anderen privaten geschäftlichen Unternehmungen eine Vorzugsstellung eingeräumt werden kann, dem vielmehr bezüglich der zu erfüllenden Verpflichtungen dasselbe aufzuerlegen ist, wie es in allgemein rechtlichen Bestimmungen auch gegenüber anderen Beförderungsunternehmungen und solchen, die Aufträge übernehmen, geschieht.

Nachdem inzwischen auch der Reichstag sich mit den vorliegenden Beschwerden beschäftigt hat und trotz des Widerspruchs des Vertreters des Reichspostamts die Eingabe des Deutschen Handelstags dem Reichskanzler zur Erwägung überwiesen hat, darf angenommen werden, daß hiermit der Anstoß für eine zeitgemäße und klarstellende Reform der Postgesetzgebung gegeben ist. Dabei muß Nachdruck darauf gelegt werden, daß, wie es bei Erneuerung der Eisenbahnverkehrsordnung geschehen ist, die beteiligten Kreise schon möglichst bald zur Mitwirkung bei den Erörterungen über die Neuregelung hinzugezogen werden, weil nur so eine wirklich dem praktischen Bedürfnis entsprechende Behandlung der Angelegenheit zu erreichen ist. Des weiteren würde es erwünscht sein, daß dabei oder im Anschluß daran, dafür Sorge getragen wird, daß zwischen den deutschen Bestimmungen und den im internationalen Verkehr geltenden möglichst weitgehende Übereinstimmung herbeigeführt wird.

Der westfälische Bergwerksfiskus und das rhein.-westf. Kohlensyndikat.

Von Joh. Kempkens, Cöln.

Als das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat nach mancherlei vergeblichen Zusammenschlußbestrebungen endlich zustande kam, war das durch die Kartellierung gesteckte Ziel, wie sich bald heraus-

stellte, keineswegs erreicht. Das Syndikat strebte eine Besserung des Erträgnisses der Bergwerksunternehmungen an, indem es die Förderung dem Verbrauche, dem Absatze anzupassen suchte. Gewinnung einer Marktübersicht war das nächste Ziel. Erst wenn man den Umfang der Bedürfnisse des Marktes kannte, konnte man die Förderung entsprechend anpassen. Die Marktübersicht sollte dann zu einer Marktbeherrschung ausgestaltet werden. Zu dem Zwecke mußte man die Versorgung des Marktes derartig in die Hand bekommen, daß man beim Absatze Preise vorschreiben konnte. Die Vereinigung mußte eine möglichst lückenlose sein. Dieser Zustand ist allerdings erst später erreicht worden. Namhafte Zechenunternehmungen wie die Hanielschen und Thyssenschen sind verhältnismäßig spät für den Beitritt gewonnen worden, nämlich erst bei der Syndikatserneuerung 1903.

Die Marktbeherrschung konnte das Syndikat erst erreichen, als es gelungen war, den Vertrieb der Kohlen nach der Erneuerung im Jahre 1903 neu zu organisieren. Bis zur Bildung der Rheinischen Kohlenhandels- und Reedereigesellschaft Sitz Mülheim a. d. Ruhr verkaufte das Syndikat frei Hafen Ruhrort, wenn die Kohle über den Wasserweg ging. Unabhängig von der Lage der Zeche wurde die Fracht Gelsenkirchen-Ruhrort mit 1.55 M per Tonne zugeschlagen. Durch starken Druck auf die Rheinfrachten machten sich die Kohlenhändler in den Absatzgebieten am Oberrhein (die Versorgung des Mittelrheines war überwiegend der Eisenbahn zugefallen) starke Konkurrenz. Dadurch war die Frachtenfrage das Haupthindernis „auf dem Wege gleichmäßiger Preisentwicklung der syndizierten Kohlenproduktion", sie durchkreuzte immer wieder die Preispolitik des Syndikates. Dieses war daher zu einer Änderung geradezu gezwungen. Dadurch, daß dem Kohlenkontor Frachtsätze normiert und auch den übrigen Kohlenhandelsgesellschaften die Verkaufspreise vorgeschrieben wurden, hielt das Syndikat die Preisfestsetzung bis zum Verbraucher in seiner Hand, und da die Zahl der Händler wesentlich verringert wurde, war eine Kontrolle über die Einhaltung der Preise wesentlich erleichtert.

Beherrschend konnte die Stellung des Syndikates nur solange bleiben, als es in seinen Maßnahmen nicht durch außenstehende Zechen gestört wurde, als ihm keine nennenswerte Konkurrenz erwuchs. Nun ist es allerdings eine vielfach beobachtete Begleiterscheinung, daß Syndikatsbildungen geradezu zu Neugründungen anreizen, die im Schatten des Syndikates mit einer mäßigen Preisunterbietung recht gut gedeihen können. Gewiß kann das Syndikat ein solches neu entstehende Unternehmen durch Preiskämpfe zum Beitritt zwingen oder niederringen, aber dazu sind verhältnismäßig große Opfer erforderlich. Diese Begleiterscheinung des Syndikatgedankens sind dem Kohlensyndikat nicht erspart geblieben. Die Zahl der Außenseiter hat sich in stark aufsteigender Richtung bewegt und ist noch im Steigen begriffen. Nach dem Jahresbericht des Bergbaulichen Vereins für den Oberbergamtsbezirk Dortmund hatten die Syndikatszechen in 1910 eine Belegschaft von 324 938, die nichtsyndizierten Zechen eine solche von 30 095. Während bei der ersten Gruppe ein Rückgang von 1172 gegenüber dem Vorjahre vorhanden war, hatte sich die Ziffer der zweiten Gruppe um 5890 gehoben. Die Förderung der nichtsyndizierten Zechen stellte sich in Tonnen (siehe nächste Seite oben).

1903, dem Jahre der Syndikatserneuerung, wurden erst 852 205 Tonnen außersyndikatlich gefördert, 1910 waren es rund $5^1/_2$ Mill. Tonnen geworden. (Glückaufsegen ist seit dem 1. April 1911 Syndikatszeche geworden.) Wenn auch einzelne recht kleine Zechen vorhanden sind, so zeigen andere doch wieder ein beträchtliches Wachstum.

Auch in der Koksherstellung sind die Außenseiter beachtenswert geworden. Nach einer Zusammenstellung von Dr. Jüngst im „Glückauf" betrug die Kokserzeugung der nichtsyndizierten Zechen:

	1910 t	1911 t
Königliche Gruben	401 069	588 416
Davon:		
Berginspektion 2 (Gladbeck)	144 194	153 925
„ 3 (Bergmannsglück)	148 300	297 433
„ 4 (Waltrop)	108 575	137 058
Auguste Viktoria	190 445	212 467
Emscher Lippe	242 659	430 571
De Wendel	95 319	157 811
Glückaufsegen	201 106	210 234
Hermann (Bork)	—	24 180
Viktoria Lünen	—	8 637
Preußische Clus	1486	991
Zusammen	1 132 084	1 633 307

Die Koksherstellung begann 1908 mit 192 000 Tonnen, 1909 waren es bereits 761 000 Tonnen. Von der Gesamtherstellung im Bezirk waren das 4,91 %, derselbe Anteil also wie an der Kohlenförderung, 1911 waren es aber schon 8,73 %. Der Anteil an der Koksherstellung des Bezirks ging somit schon erheblich über denjenigen an der Kohlenförderung hinaus.

Wie die syndizierten Zechen haben sich die nichtsyndizierten auch der Gewinnung von Nebenerzeugnissen zugewandt, da diese ja zeitweise noch wichtiger sind als die Kokserzeugung. An Ammoniak und Teer wurden von ihnen erzeugt in Tonnen:

	Ammoniak		Teer	
	1910 t	1911 t	1910 t	1911 t
Königliche Gruben	5742	8359	12 499	17 271
Auguste Viktoria	2787	2956	6 939	7 536
Emscher Lippe	2885	5154	5 155	10 595
Glückaufsegen	2152	2413	3 628	4 561
De Wendel	1492	2422	4 136	6 5 85
Hermann (Bork)	—	213	—	810
Viktoria Lünen	—	40	—	95
Preußische Clus	—	—	27	17
Zusammen	15 058	21 557	32 384	47 470

Der Anteil an der Gesamterzeugung an Ammoniak betrug in 1911 nicht weniger als 8,83 %, an Teer 8,05 %.

Zeche	1908	1909	1910	1911[1])
Adler	97 967	169 487	241 093	303 609
A. G. zu Stolberg i. W. (Zeche Lukas)	27 098	33 070	94 107	77 930
Alte Haase	124 860	114 014	121 016	122 119
Auguste Viktoria	307 945	434 791	551 043	623 383
Barmen (früher ver. Adolar)	23 466	30 690	37 934	85 538
Königliche Bergwerksdirektion	1 310 976	1 746 440	2 310 102	2 814 740
Brassert	—	—	22 749	65 225
Catharina (Altendorf)	24 264	43 941	9 089	—
Cleverbank	230	1 676	1 411	—
ver. Elias Erbstollen	973	393	—	—
Emscher Lippe	220 281	439 465	638 366	749 998
Freie Vogel und Unverhofft	243 196	266 621	257 724	248 388
Glückaufsegen	50 935	319 184	314 245	221 321
Gutglück und Wrangel	2 114	594	—	—
ver. Hardenstein	—	298	2 506	2 975[2])
ver. Hermann (Bommern)	12 748	10 583	19 880	14 374
Hermann (Bork)	—	7 248	78 730	159 594
Johannessegen	122 944	130 907	129 911	133 443
Maximilian	—	2 490	—	11 303
ver. Mülheimerglück	—	—	2 346	14 747
Paul	9 352	10 284	8 949	2 561
Preußische Clus	7 959	7 144	8 847	8 103
Trier (Radbod)	198 640	19 026	187 279	424 910
Verlorener Sohn	24 820	20 758	15 476	5 608
Viktoria Lünen	—	—	21 380	154 302
De Wendel	203 177	335 568	375 141	439 738
Wengarn (Markang)	—	15	1 967	11 199
Wittener Steinkohlenbergwerk (Bergmann)	24 215	20 370	40 966	33 017
Zusammen	3 038 460	4 164 766	5 492 257	6 685 599[3])
Förderung im O. B. Bez. Dortmund zuzügl. Rheinpreußen linksrheinisch	85 034 086	85 080 613	89 313 611	93 799 881
Davon nicht syndiziert %	3.57	4.90	6.15	7.13

Mit den angeführten syndikatsfreien Zechen ist die Zahl noch nicht erschöpft. Eine weitere Anzahl von Schächten steht noch in der Abteufe oder hat neuerdings die Förderung aufnehmen können. So ist bei „Westfalen I und II" das Abteufen beendet. „Neu Oberhausen" (Gutehoffnungshütte) ist mit der Abteufe von 2 Doppelschächten, den Jakobischächten, die Zeche Fürst Leopold ist seit November 1910 mit dem Niederbringen einer Doppelschachtanlage beschäftigt. Die Zeche Lohberg (Gewerkschaft Deutscher Kaiser) steht mit ihren zwei Schächten unmittelbar vor der Förderung. Die Zeche „Rhein I" (Gewerkschaft deutscher Kaiser) steht in der Abteufe. Auf der linken Rheinseite im Kreise Mörs und Geldern sind ebenfalls einige Unternehmungen beachtenswert. Diese Zechen gehören dem Oberbergamtsbezirk Bonn und dem Bergrevier Krefeld an. Die Gewerkschaft Diergardt errichtet 3 Schachtanlagen, davon hat man auf 2 bereits die Förderung aufgenommen. Die Gewerkschaft Wilhelmine Mevissen steht seit Oktober v. J. mit 2 Schachtanlagen in Abteufe. Die Niederrheinische Bergwerksgesellschaft m. b. H. hat Ende Oktober 1912 mit dem Niederbringen einer Doppelschachtanlage begonnen. Die Bergwerks-A.-G. Friedrich Heinrich ist mit beiden Schächten in Förderung getreten. Diese beläuft sich jetzt täglich auf 700 Tonnen und soll bis 1915 auf eine Jahreserzeugung von $1^1/_2$ Mill. Tonnen gesteigert werden. Den Alleinvertrieb der Bergwerksprodukte nach dem Oberrhein hat sie der „Süddeutschen Kohlenhandelsgesellschaft in Straßburg, nach Rheinland und Westfalen einer Düsseldorfer Firma, nach Holland einer holländischen Firma übertragen. Endlich besitzen noch die deutschen Solvay-Werke zwei Doppelschachtanlagen, davon eine demnächst in Förderung tritt. Bis zum Abbruch des jetzigen Syndikatsvertrages werden diese 25 Schächte wohl alle in Betrieb gekommen sein. Ob die Rheinischen Stahlwerke, die ebenfalls mit Vorarbeiten linksrheinisch beschäftigt sind, bis 1915 in Förderung treten können, ist noch nicht abzusehen.

Daß die nichtsyndikatliche Produktion bis zum Ablauf des bestehenden Syndikates noch eine erhebliche Zunahme erfahren wird, unterliegt keinem Zweifel. Die nichtsyndizierten und durch keinerlei Abmachungen gebundenen Zechen werden gleichsam zu einer starken Förderung gezwungen, um bei etwaigen Verhandlungen eine möglichst breite Grundlage für die Beteiligungsziffer aufweisen zu können. Die Forderungen nach hohen Beteiligungsziffern finden teilweise auch noch in den erhöhten Selbstkosten durch große Teufen und schwierige Förderverhältnisse ihre Erklärung namentlich bei den nordöstlichen Lippezechen nnd bei denen des unteren Niederrheines. So wurde in einer Zuschrift an die Rh.-W. Ztg. in Nr. 221 von 1911 eine Beteiligungsziffer von 1,2 Mill. Tonnen für die Zeche Trier als angemessen und erforderlich bezeichnet, wenn das investierte Kapital eine Verzinsung von 6% einbringen solle. Noch ein weiterer

[1]) einschl. Teutoburgia 77 916, Gottlob 426, Admiral 7575.
[2]) mit Cleverbank vereinigt.
[3]) seit 1911 einschl. Teutoburgia, Gottlob, Admiral.

Umstand kommt in Frage, der es ermöglicht, eine in schnellerem Tempo wachsende Förderung zu erzielen. Die völlig frei dastehenden Zechen sind keinen Fördereinschränkungen unterworfen in Zeiten, in denen das Syndikat mit Rücksicht auf die Konjunktur eine Fördereinschränkung verfügen muß. Die höchste Höhe der Konjunktur wird man jetzt bereits als überwunden betrachten können, bis zum Ablauf des Syndikatsvertrages wird man eine Fördereinschränkung als ziemlich wahrscheinlich erwarten können. Je mehr die Erzeugung der syndikatfreien Zechen wächst, desto mehr wird sie in Zeiten weichender Wirtschaftslage nach der Richtung einer größeren Fördereinschränkung wirken. Will man die Außenseiter sich nicht selbst überlassen, will man syndikatsseitig die Produkte derselben vertreiben, mit ihnen eine lose Verkaufsorganisation eingehen, so wird man an einer Kontingentierung nicht vorbeikommen. Die Kontingentierungsfrage ist aber recht schwierig, namentlich in bezug auf den westfälischen Bergfiskus. Durch ein Abkommen des Syndikates mit dem Bergfiskus, Augusta Viktoria, Brassert, Emscher, Lippe, Hermann, Trier, Teutoburgia, Viktoria Lünen war die Außenseiterfrage nicht gelöst, da die anderen Zechen und die angeführten 25 Schächte die Frage wieder brennend machen, außerdem ist der Bergfiskus bekanntlich von dem Vertriebsabkommen zurückgetreten.

Der Bergfiskus nimmt dem Syndikat gegenüber eine Sonderstellung ein. Ein Blick auf die Förderungsziffern besagt, daß er unter den Außenseitern der weitaus bedeutendste ist. Sodann ist seine eigenartige Stellung zu beachten. Wenn er auch im großen und ganzen seinen Betrieb nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen einrichten muß, wenn er das Gewinnstreben auch nicht ausschalten kann, so ist er doch durch seine Gebundenheit und Verantwortlichkeit der Volksvertretung gegenüber in seiner Bewegungsfreiheit begrenzt. Als sich der Bergfiskus 1902 im niederrheinisch-westfälischen Steinkohlengebiet ansiedelte, wollte er für seinen eigenen Bedarf die Marktunabhängigkeit erreichen. Nun erhielt die preußisch-hessische Eisenbahngemeinschaft aus dem Ruhrkohlenbezirk an Kohlen bezw. Briketts 4.596 und 1.129 Mill. Tonnen in 1908, 4.532 und 1 058 Millionen Tonnen in 1909, 4.733 und 1.070 Millionen Tonnen in 1910. Von der Eigenversorgung aus dem Ruhrgebiet heraus ist man demnach noch ziemlich entfernt, anderseits sind erhebliche Fortschritte unverkennbar. In dem neuerdings zu Bruch gegangenen Verkaufsabkommen mit dem Syndikat war dem Bergfiskus für die an Behörden von ihm zu liefernden Mengen volle Umlagefreiheit eingeräumt worden. Da er bezüglich dieser Mengen auch keiner Fördereinschränkung unterworfen worden war, so trug er an den Kosten des Syndikates nur für den Teil bei, der durch das Syndikat vertrieben wurde. Welche Mengen für die Behördenlieferung in Frage kommen, ergibt sich aus einer Aufstellung in Nr. 809 Jahrgang 1912 der Köln. Ztg. Es wurden vertrieben in Tonnen:

	Händler	%	Behörden	%	Sonstige Selbstverbraucher	%
1903	257 745	82.8	42 221	13.5	11 498	3.7
1904	430 748	85.5	54 253	10.8	18 461	3.7
1905	589 241	88.3	59 075	8.9	19 005	2.8
1906	615 733	88.0	67 449	9.6	16 816	2.4
1907	559 157	71.5	131 843	16.8	90 283	11.7
1908	716 238	72.4	151 834	15.4	120 314	12.2
1909	894 877	72.0	188 918	15 2	158 479	12.7
1910	1 374 719	61.5	313 313	14.1	545 133	24.4
1911	1 742 793	63.9	396 458	14.5	588 192	21.6

Der Absatz durch Händlerfirmen hat danach prozentual einen starken Rückgang erfahren, wenngleich er immer noch bedeutend ist, jedenfalls so bedeutend, daß dadurch die Absatzkreise des Syndikates erheblich gestört werden können. Auffallend stark ist die Versorgung „sonstiger Selbstverbraucher" gestiegen. Als solche kommen grössere industrielle Werke in Frage. Auch nach dieser Richtung hin ist eine Beeinflussung des Herrschaftsbereiches des Syndikates vorhanden. Rechnet man beide Gruppen zusammen, so ergibt sich, daß der Bergfiskus mit 85% seiner Produktion aus 1911 in die Machtsphäre des Syndikates noch hineingreift. Während dieser 85% in 1903 aber erst 0,27 Millionen Tonnen ausmachten, waren es 1911 gar 2,32 Millionen Tonnen. Mit einer solchen Menge muß man rechnen, man kann sie unmöglich ignorieren, sie stellt eine dauernde Beunruhigung der Preispolitik des Syndikates in einzelnen Absatzgebieten dar. Mit dem Absatz an Behörden betritt der Bergfiskus eigentlich ureigenstes Gebiet. Wenn er seine ganze Produktion an Behörden absetzte, so würde den Syndikatszechen zwar ein Ausfall erwachsen, dieser wäre aber umso erträglicher, als man gegenüber den anderen Abnehmerkreisen Luft bekäme. Die Steigerung des Absatzes an Behörden durch den Bergfiskus ist zwar erheblich, relativ ist sie aber nicht in dem Maße gewachsen wie bei den „sonstigen Verbrauchern". Einer weiteren Steigerung sind diese Lieferungen aber unbedingt fähig, und sie würden, wenn das Verkaufsabkommen zwischen Bergfiskus und Syndikat fortgesetzt worden wäre, aller Wahrscheinlichkeit nach eingetreten sein. Sie mußten verstärkt werden, wenn der Bergfiskus seine ihm vom Syndikat eingeräumte Position ausnutzen wollte. Nach dem Verkaufsabkommen waren die an Behörden abzusetzenden Mengen vom Syndikatsvertrieb ausgeschlossen. Infolgedessen unterlagen sie auch nicht der Umlagepflicht. Andererseits waren diese Mengen nicht kontingentiert. Der Bergfiskus konnte diesen Absatz steigern soviel er vermochte. Je mehr er an Behörden absetzte, und zwar auf Kosten des sonstigen Absatzes, umso weniger war er an der Umlage beteiligt. In dieser Gestaltung des Abkommens lag geradezu ein Anreiz, den Behörden: Absatz in verstärktem Maße zu pflegen. In dieser Beziehung war der Bergfiskus noch günstiger gestellt als die Hüttenzechen, deren umlagefreier Selbstverbrauch seit 1908 wenigstens kon-

tingentiert ist. Aus dem weitgegenden Entgegenkommen, das das Syndikat dem Bergfiskus hiernach erwiesen hatte, kann man unschwer ermessen, wieviel ihm an einer Einigung mit dem Bergfiskus lag. Die Sache war allerdings ein kleines Opfer wert, übte sie doch eine Rückwirkung auf die anderen syndikatsfreien Zechen aus. Eine Einigung mit letzteren konnte solange keinen vollen Erfolg und nicht die beabsichtigte Wirkung ausüben, als der größte Außenseiter abseits blieb.

Infolge der beschlossenen Kohlenpreiserhöhungen des Syndikates zum 1. April 1913 ist das Verkaufsabkommen zwischen Syndikat und Bergfiskus nach Ablauf als aufgelöst zu betrachten. Ob dieser Schritt des Bergfiskus zu loben oder zu tadeln ist, soll hier nicht erörtert werden, da er für die Syndikatserneuerung doch nicht so wesentlich ist, wie es von einigen Seiten hingestellt wurde. Wichtiger scheint mir die Frage zu sein, wie die Stellung des Bergfiskus bei den eigentlichen Syndikatserneuerungsverhandlungen aussehen wird.

Der Bergfiskus hat 1911 mit Wirkung vom 1. April 1912 einen 7jährigen Transportvertrag mit der Rhein- und Seeschiffahrts-A.-G.-Köln getätigt, nach welchem dieser der Transport der aus den Zechen des Staates in Westfalen geförderten Kohlen insoweit übertragen wurde, als für den Absatz die Rheinwasserstraße in betracht kommt. In diesem Vertrage war ferner das Optionsrecht auf die Mehrheit der Aktien der Gesellschaft ausbedungen, wovon dann auch Gebrauch gemacht wurde. Industrie und Handel haben an dem neugeschaffenen Verhältnis damals eine Einwirkung auf die Schiffsfrachten nach oben befürchtet und eine Erhöhung der Eisenbahntarife als im Bereiche der Möglichkeit liegend erwogen. Man hat indessen zu wenig oder gar nicht beachtet, daß die Gruppe Fiskus-Rheinseeschiffahrtsgesellschaft und in Verbindung mit letzterer Mannheimer Lagerhausgesellschaft und Mannheimer Schleppschiffahrtsgesellschaft viel zu klein ist, um einen maßgebenden Einfluß auf den Frachtenmarkt ausüben zu können. Anders läge die Sache wenn der Gruppe eine Interessengemeinschaft oder gar eine Verschmelzung mit dem Kohlenkontor einginge, was aber gegenwärtig noch nicht zu erwarten steht. Aber selbst dann hätte man höchstens einen Einfluß auf die Kohlenfrachten nicht aber zugleich auf die Frachten der anderen Güter. Die Bedeutung des Transportvertrages liegt auch nicht auf diesem Gebiete, sondern in dem durch den Vertrag geschaffenen Verhältnis zum Kohlensyndikat und zum Kohlenkontor. Die Rhein- und Seeschiffahrts-A.-G. nimmt gegenüber der westfälischen Bergwerksverwaltung dieselbe Stellung ein, wie die Reedereien des Kohlenkontors gegenüber diesem bzw. dem Syndikat. Beide Gruppen stützen sich auf garantierte Frachten, beide scheiden mit den vertraglich gebundenen Mengen aus dem freien Wettbewerb aus. Wie das Kohlensyndikat durch das Kohlenkontor die über den Rhein verfrachteten Kohlen am Oberrhein zuzüglich eines feststehenden Frachtsatzes anbietet, die Preisgestaltung dadurch mehr beherrscht, so bekommt der Bergfiskus gleichfalls einen größeren Einfluß auf die Preisgestaltung. Nicht der Handel bestimmt die Preise schon von der Zeche an, sondern erst ab Wasserumschlagplatz am Oberrhein, und da die Eisenbahntarife feststehen, so geht die Preisbeherrschung in Wirklichkeit bis an den Verbraucher heran. Damit muß die Stellung des Bergfiskus auf dem süddeutschen Markte erheblich gekräftigt werden, zugleich aber auch seine Stellung gegenüber dem Syndikat und dem Kohlenkontor. Der Unterschied in dem Absatz besteht darin, daß das Syndikat in dem Kohlenkontor eine Handelsorganisation hat, an deren Gewinn Syndikat und Zechenreedereien beteiligt sind. Der Bergfiskus hat dagegen eine so fest gegliederte Absatzorganisation noch nicht geschaffen. Es ist aber keineswegs als ausgeschlossen zu betrachten, daß die Stellung der Rhein- und Seeschiffahrtsgesellschaft nach dieser Richtung hin ausgebaut wird. Der Bergfiskus bewegt sich jedenfalls stark in den vom Syndikat schon früher eingeschlagenen Bahnen.

Nach Bekanntwerden des Transporsvertrages hat man der Meinung Ausdruck gegeben, daß das Vorgehen des Bergfiskus den Beitritt zum Kohlensyndikat vorbereite und erleichtere. Dem möchte ich in dieser allgemeinen Form nicht beistimmen. Zudem ist auch anderseits darauf hingewiesen worden, daß die syndikatsfreien Zechen (wozu auch der Bergfiskus gehört) durch den Abschluß langfristiger Verträge die Verhandlungen zur Erneuerung des Kohlensyndikates stark gefährden würden. Das mag wohl zutreffen, es wäre aber doch zu weit gegangen, wenn man erwarten wollte, die syndikatfreien Zechen würden lediglich mit Rücksicht auf eine Erneuerung eines Verbandes, mit dem sie zunächst noch gar nichts verbindet, sich von Schritten abhalten lassen, die ihnen demnächst Vorteile versprechen. Als Unterton mag sogar noch mitklingen, daß man eben durch den Abschluß solcher Verträge die Position für Erneuerungs- bzw. Aufnahmeverhandlungen nur stärken kann. So hat z. B. die syndikatsfreie Bergwerks-A.-G. Friedrich Heinrich die Verträge mit ihren Handelsorganisationen über 1915 hinausgestellt. Die gleichen Gründe, die seitens der anderen freien Zechen für weitergehende Abschlüsse sprachen, muß man billigerweise auch dem Bergfiskus zuerkennen. Bei bevorstehenden Syndikatsbildungen oder -erneuerungen kann man immer beobachten, daß die Beteiligten möglichst darauf hinarbeiten, eine gute Position beanspruchen zu können, und man kann sehr im Zweifel sein, ob die Beteiligungsziffer allein eine richtige Größe für die Einordnung der Werke im Syndikate ist.

Der Bergwerksfiskus hat seine Position für eine Syndikatserneuerung bzw. für seinen Eintritt in das Syndikat durch den Transportvertrag unbedingt verbessert. Während er früher sich mit einer bloßen Beteiligungsziffer hätte begnügen müssen, nur Syndikatsmitglied werden konnte, wird man ihm weiter noch einen Anteil an der Handelsorganisation des Syndikates, an dem Kohlenkontor, zugestehen müssen. Weil er die Mehrheit der Aktien seiner Trans-

portorganisation in der Hand hat, kann er bei Verhandlungen zwecks Beteiligung am Kohlenkontor sich mit in die Reihe der Zechenreedereien stellen. Wenn er dann noch eine gut ausgebaute Absatzorganisation schafft, daun bedeutet sein Vorgehen nichts anderes, als daß das Syndikat den größten Wert darauf legen muß, ihn in seinen großen Organismus zur Marktbeherrschung einzuordnen. Es ist sehr wohl denkbar, daß der Bergwerksfiskus auf eine dreifache Beteiligungsziffer Anspruch erhebt: auf eine solche beim Syndikat, auf eine bei dem Kohlenkontor bezüglich des Absatzes und endlich auf eine Transportbeteiligungsziffer für seine mitgebrachte Reederei.

Vorbereitend wirkten die Schritte des Bergfiskus insofern, als er bei kommenden Verhandlungen der Gefahr, übergangen zu werden, enthoben ist. Das Syndikat würde sich dauernd in seiner Preispolitik eingeengt sehen, zu einer Marktbeherrschung überhaupt nicht kommen können. Der rheinisch-westfälische Markt würde von fiskalischen, anderen Außenseitern und Syndikatskohlen, der süddeutsche von diesen sowie von englischen Kohlen umstritten sein, was dem Charakter des Syndikates schnurstracks zuwiderlaufen müßte. Selbst wenn das Syndikat, was kaum anzunehmen ist, in die Brüche gehen sollte, dann stände der Bergfiskus mit seiner Organisation als völlig gleichwertig neben den Zechenreedereien, diese würden die Verkaufsorganisation sogar noch etwas anders gestalten müssen. Auf der Grundlage der Syndikatsverhandlungen mit dem Bergfiskus werden sich auch die Verhandlungen mit den Zechenreedereien bewegen müssen, nur haben sie jetzt bereits eine Transportquote, wohingegen man diese dem Bergfiskus, wenn er Anspruch darauf erhebt, zunächst abstreiten wird. Wenn aber auf der einen Seite Einigung erwartet wird, dann liegt kein Grund vor anzunehmen, daß auf der anderen Seite ein Zusammenfinden unmöglich sein soll. Daß die Schwierigkeiten groß sind, ist nicht zu verkennen, namentlich dann, wenn verlangt wird, daß der Bergfiskus restlos in ein neues Syndikat aufgehen soll, wenngleich Fälle denkbar sind, in denen er aus Gründen des öffentlichen Wohles eine gewisse Freiheit beanspruchen muß. Jedenfalls werden noch manche Verhandlungen nötig sein, ehe man sich in völliger Harmonie befindet.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Fragen:

1. Ist für ein industrielles Unternehmen (Akt.-Ges.), das infolge Übernahme anderer Werke oder Aufnahme neuer Betriebszweige, weitere Mittel zu beschaffen hat, die einfache Kapitalerhöhung oder die Ausgabe von Obligationen oder die Aufnahme von Hypotheken vorteilhafter?

2. Sind die Anlage-Konten im Hauptbuch einer Akt.-Ges. vor der Generalversammlung abzuschließen?

Antwort:

Zu 1.: Die Frage läßt sich nicht allgemein beantworten. Es kommt auf die Lage der einzelnen Gesellschaft an.

Zu 2.: Zurzeit der Generalversammlung, die über die Bilanz des vom 1. Juni 1911 bis 30. Juni 1912 laufenden Geschäftsjahres beschließt, müssen die Anlagekonten natürlich für den 30. Juni 1912 abgeschlossen sein.

Die 1000teilige Gewerkschaft X erwirbt von Y eine neue Gerechtsame zum Preise von M 3 000 000 und gibt als Gegenleistung 1000 Kuxe, deren Neuausgabe in der Gewerkenversammlung beschlossen ist. Da der Preis des neuen Grubenfeldes M 3 000 000 beträgt und 1000 Kuxe in Zahlung gegeben werden, beträgt der Wert des Kuxes M 3000.

Wie sind diese Vorgänge buchmäßig darzustellen, wenn im Kaufvertrage ausbedungen ist, daß der Kaufpreis dann als bezahlt anzusehen ist, wenn sich die auf die früher begebenen 1000 Kuxe eingezogene Zubuße von M 1200 pro Kux, auf M 3000 pro Kux erhöht hat.

Das Konto pro Diversi in den monatlichen Kontokorrent-Abstimmungen.

Große, viel zeitraubende Schwierigkeiten bildet das Herausziehen der Posten des Konto pro Diversi zu den monatlichen Kontokorrentbuch-Abstimmungen.

In der Praxis sind für das Konto pro Diversi zwei Systeme gebräuchlich. Das erste, ganz veraltete System der „Buchung auf die Gegenzeile“ (siehe Form. 1), oder das etwas bessere System der Einteilung des normalen Kontokorrentbuches in mehrere kleinere Konti auf einer Seite (siehe Form. 2). In beiden Fällen pflegt dieses Konto schon indexartig eingerichtet zu sein, nichtsdestoweniger ist das Aufsuchen einer einzelnen Post ziemlich mühsam, und überdies müssen allmonatlich zur Kontokorrentbuch-Abstimmung alle offenen nicht ausgeglichenen Posten einzeln herausgeschrieben werden.

Diesem Übelstande ist leicht abzuhelfen, indem man in das indexartig angelegte Konto pro Diversi sowohl auf der Soll-, als auch auf der Haben-Seite unabhängig voneinander fortlaufend bucht. Der Betrags-Kolonne wird eine schmale Registrier-Kolonne vorangesetzt, in welcher durch korrespondierende Nummern oder Buchstaben angezeigt wird, wo die Ausgleichspost zu suchen ist. Am Monatsschlusse werden die Debet- und Kredit-Seiten einfach addiert und bloß die Summen jeder Seite in den Kontokorrent-Auszug eingesetzt (siehe Form. 3). Das sind

Formular 1. *Konto pro Diversi.* B

1912						1912					
Mai	5.	Bäcker Max, Eßlingen	14	125	—	Mai	30.	Bar und %	58	125	—
„	7.	Berger Anton, Mühlheim	18	30	—	Juli	1.	Scheck	42	30	—
„	18.	Bach J. & J., Wien	31	80	—	Juni	2.	Scheck à Konto	39	50	—
Juni	9.	Baller F., Dresden	52	50	—						
„	20.	Benker Rudolf, Aachen	62	125	—	August	3.	Bar und %	72	125	—

Formular 2. *Konto pro Diversi.* B

Max Bäcker, Eßlingen.

1912							1912					
Mai	5.	An Waren	14	125	—		Mai	30.	Per Bar und %	58	125	—

J. & J. Bach, Wien.

1912							1912					
Mai	18.	An Waren	31	80	—		Juni	2.	Per Scheck à Konto	39	50	—

F. Baller, Dresden.

1912												
Juni	9.	An Waren	52	50	—							

Formular 3. *Konto pro Diversi.* B

1912							1912						
Mai	5.	Bäcker Max, Eßlingen	F. 14	1	125	—	Mai	30.	Bäcker Max, Eßlingen	K. 58	1	125	—
„	7.	Berger Anton, Mühlheim	„ 18	3	30	—	Juni	2.	Bach J. & J., Wien	W. 39		50	—
					175	—						*175*	—
„	18.	Bach J. & J., Wien	„ 31		80	—	Juli	1.	Berger Anton, Mühlheim	„ 42	3	30	—
					235	—						*205*	—
Juni	9.	Baller F., Dresden	„ 52		50	—	August	3.	Benker Rudolf, Aachen	K. 72	4	125	—
												330	
„	20.	Benker Rudolf, Aachen	„ 62	4	125	—							
					410	—							

dann natürlich in den Auszügen nicht so und so viele Einzelposten, sondern nur soviel Posten, als das Konto pro Diversi Seiten (Folien) enthält.

Dieses Verfahren hat folgende Vorteile. Als ersten, die Ersparnis des zeitraubenden Herausschreibens der Einzelposten; als zweiten, die Kontrolle, denn der Saldo der offenen (nicht ausgeglichenen) Posten muß gleich sein dem Saldo der betreffenden Seite und hierdurch auch die Gewähr für die Richtigkeit der Additionen.

Hugo Singer, Raudnitz.

Rundschau.

Ausstellungen.

Eine permamente Export-Ausstellung in Uruguay. Das allgemeine Informationsbureau, das durch ein neues Gesetz kürzlich ins Leben gerufen worden ist, hat seine Geschäftsräume in Montevideo, Calle Solis 67, eröffnet, wo sich auch eine Ausstellung aller Exportartikel des Landes befindet. Es wird beabsichtigt, hier aber auch ein Musterlager ausländischer landwirtschaftlicher und industrieller Bedarfsartikel und Maschinen einzurichten.

Bank- und Börsenwesen.

Die Fusion der schwedischen Privatbanken, die seit etlicher Zeit zu beobachten ist, und die zu einer Konsolidierung und Gesundung der ganzen Geldwirtschaft des Landes geführt hat, nimmt ihren Fortgang. Neulich hat die „Skanska Handelsbanken“ (Schwedische Handelsbank) die Aktienmajorität der „Stockholms Köpmansbank“ (Stockholmer Kaufmannsbank) erworben, und schon ist sie damit beschäftigt, eine neue Fusion herbeizuführen. Die „Skanska Handelsbanken“ hat nämlich mit der „Aengelsholms Landtmannabank“ vereinbart, daß die beiden Institute vom 1. Januar 1913 an unter der gemeinsamen Firma der „Skanska Handelsbanken“ weitergeführt werden sollen. Die laut dem schwedischen Gesetze nötige Bestätigung dieses Abkommens durch die beiden Generalversammlungen steht bevor. B. T.

Vereinigung schweizerischer Bankiers. Schweizerische Banken gründen eine Vereinigung von Vertretern des schweizerischen Bankgewerbes. Am 16. November fand in Basel die konstituierende Versammlung statt. Bisher haben 65 Bankinstitute und 69 Privatfirmen ihren Beitritt erklärt.

Änderung der Börsen-Usancen. Die Mitglieder der Berliner Stempel-Vereinigung geben folgendes bekannt:

Infolge Beschluß des Bundesrates werden vom 2. Januar 1913 ab alle Aktien, auch Stammprioritäts-Aktien und Vorzugsaktien, franko Zinsen an hiesiger Börse gehandelt und notiert.

Der Dividendenschein bleibt bei allen inländischen und ausländischen Aktien auch nach Ablauf des Geschäftsjahres an den Stücken haften.

Es versteht sich das auch für die Aktien derjenigen Gesellschaften, welche ihr Geschäftsjahr am 31. Dezember 1912 abschließen.

Der Handel ausschließlich Dividendenschein erfolgt:

a) bei inländischen Aktien, gleichviel ob sie voll oder nur teilweise dividendenberechtigt sind, vom zweiten Börsentage ab nach der Generalversammlung, die den Wert des Dividendenscheins festsetzt;

b) bei ausländischen Aktien wie bisher erst dann, wenn die Dividende zur Auszahlung gelangt.

Der Börsenvorstand wird jeweilig veröffentlichen, welche Aktien vom folgenden Börsentage ab ausschließlich Dividende gehandelt werden.

Reichsbankanteile werden vom Tage der Fälligkeit des Abschlagsdividendenscheins ab ohne diesen gehandelt.

An dem Tage, von dem ab die in- und ausländischen Aktien ohne Dividendenschein gehandelt werden, werden wir die bei uns laufenden Limite, soweit sie nicht ausdrücklich ausschließlich Dividende erteilt

sind, um den Wert des getrennten Dividendenscheins herabsetzen. Ebenso werden wir bei limitierten Aufträgen verfahren, die an diesem Tage brieflich in unsere Hände gelangen. Bei den uns an diesem Tage zugehenden telegraphischen oder telephonischen Aufträgen nehmen wir dagegen an, daß der betreffende Abschlag bereits vorgenommen ist.

Alle bis zum 31. Dezember 1912 einschließlich auf spätere Termine abgeschlossenen Geschäfte, auch Prämien-, Stellagen- und Prolongations-Geschäfte, sind nach alter Usance zu erfüllen.

Wir werden alle Aufträge, die vom 2. Januar 1913 ab gültig sind, und zwar sowohl neue Aufträge als auch die Erneuerung früherer Limite, als nach neuer Usance gegeben betrachten, worauf speziell bei der Erneuerung der Limite zu achten ist.

Bank für Handel und Industrie. Berliner Handelsgesellschaft. S. Bleichröder. Commerz- und Disconto-Bank. Delbrück Schickler & Co. Deutsche Bank. Direction der Disconto-Gesellschaft. Dresdner Bank. Mendelssohn & Co. Mitteldeutsche Creditbank. Nationalbank für Deutschland. A. Schaaffhausenscher Bankverein.

Entscheidungen.

Die Haftung der Auskunfteien. (Urteil des Reichsgerichts vom 15. Oktober 1912). Unser heutiges Kreditwesen, das nicht mehr wie in früheren Zeiten auf rein persönlichen Beziehungen beruht, ist darauf angewiesen, mit Auskunfteien zu arbeiten. Diesem Bedürfnis zufolge haben sich Auskunftsinstitute entwickelt, die über die ganze Welt verzweigt sind, um dadurch möglichst umfassende Auskünfte geben zu können. Nachstehender Rechtsstreit wird mit Rücksicht auf die Notwendigkeit solcher Institute in weiten Kreisen Beachtung finden: Der Beklagte ist Verwalter der Berliner Geschäftsstelle des Kartells der Auskunfteien Bürgel. Auf Grund eines Gutscheines, der sie dazu berechtigte, erbat sich Klägerin am 14. August 1908 eine einfache Handelsauskunft über die Firma W. in Berlin. Der Beklagte, der das Schreiben am 15. August erhielt, erteilte noch an demselben Tage auf Grund des in seinem Archive vorhandenen Materials eine Auskunft, die eine Reihe tatsächlichen Angaben und am Schlusse die Bemerkung enthielt, daß selbst höhere Kreditengagements nicht beanstandet würden. Klägerin lieferte darauf der Firma W. für 4943,66 M Waren auf Kredit. Vor geleisteter Zahlung verfiel die Schuldnerin in Konkurs und Klägerin erlitt einen Ausfall von 4543,23 M. Mit der Behauptung, daß die Auskunft in allen Punkten unrichtig gewesen sei, und daß dem Beklagten ein Verschulden zur Last falle, forderte sie Schadenersatz von dem Beklagten. Sie wurde aber in allen Instanzen abgewiesen. Der 7. Zivilsenat des Reichsgerichts führte auf die Revision der Klägerin aus: Die Revision verkennt nicht, daß nach § 3 der Geschäftsbedingungen die Erteilung sogenannter Archivauskünfte an sich zulässig war. Sie meint aber, nach Form und Fassung der Auskunft vom 15. August 1908 sei Kläger zu der Annahme berechtigt gewesen, daß es sich um ein neues Material handele. Aus den Worten: „Das Geschäft ist flott im Gange und hat eine feste Kundschaft, die Inhaber sind solide, fleißige und geschäftstüchtige Leute ... selbst höhere Kreditengagements werden nicht beanstandet", sei nicht zu entnehmen gewesen, daß ihr Inhalt sich nicht auf die unmittelbare Gegenwart, sondern auf eine sechs Wochen zurückliegende Zeit bezogen habe. Der Beklagte müsse aber den Wortsinn der Erklärung gegen sich gelten lassen. Allein daß aus dem bloßen Gebrauche der Gegenwartsform ohne weiteres zu schließen gewesen wäre, daß der Beklagte auf Grund des Auftrages vom 14. August 1908 neue Erkundigungen eingezogen habe, ist nicht zuzugeben. War der Beklagte nach Prüfung der Umstände der Meinung, daß die Verhältnisse der Firma W. bei Erteilung der Auskunft noch dieselben waren, wie sechs Wochen zuvor, so dürfte er das in seiner Auskunft auch ohne neue Erkundigungen zum Ausdruck bringen. Übrigens ist zu beachten, daß Klägerin nicht einen sogenannten Sammelbericht, sondern nur eine einfache Handelsauskunft für 1,50 M verlangt hat. Der Berufungsrichter weist auch mit Recht daraufhin, daß die Auskunft postwendend erteilt worden ist und Klägerin schon deshalb damit rechnen mußte, daß es sich um eine bloße Archivauskunft handele. Demgegenüber kann sich Klägerin auch nicht darauf berufen, daß in der Auskunft das Datum der letzten Erkundigung nicht angegeben war. Mußte sie damit rechnen, daß sie eine Archivauskunft erhalten hatte, und legte sie auf das Datum der letzten Erkundigung Wert, so blieb es ihr unbenommen, darüber besondere Auskunft zu verlangen. Das hat sie jedoch nicht getan. Die Behauptung der Klägerin, daß nach den für die Kartellmitglieder bestehenden besonderen Vorschriften der Beklagte unter keinen Umständen Material habe benutzen dürfen, das älter als vier Wochen war, hat der Berufungsrichter mit Recht für unerheblich erachtet. Für das Verhältnis der Parteien zueinander waren nur die Geschäftsbedingungen maßgebend, und nach diesen ist die Verwendung von Material, das über vier Wochen alt ist, nicht unbedingt ausgeschlossen. Daß aber der Beklagte, indem er sich auf Erkundigungen stützte, die schon sechs Wochen alt waren, nicht gegen die in den Geschäftsbedingungen enthaltenen Grundsätze verstoßen und auch nicht fahrlässig gehandelt hat, ist vom Berufungsrichter ohne Rechtsirrtum angenommen, zumal auch der Sachverständige Schimmelpfeng sein Gutachten dahin abgegeben hat, daß im vorliegenden Falle die Erteilung einer sechs Wochen alten Archivauskunft eine Außerachtlassung der im Handelsverkehr erforderlichen Sorgfalt nicht enthalte. Die Revision der Klägerin wurde deshalb verworfen, so daß damit endgültig feststeht: Der Beklagte ist zur Schadensloshaltung der Klägerin nicht verpflichtet.

Vom Exportmarkt.
1. Januar 1913.

Exportwirtschaftliche Prophezeiungen sind neuerdings etwas in Mißkredit gekommen, weil während der letzten Jahre gewöhnlich alles anders gekommen ist, als wie man am Ende des Jahres annehmen konnte. Kriege und Aufstände, Streiks und finanzielle Niederbrüche haben den Gang der Dinge aus seinen üblichen Geleisen geworfen und haben dem klugen Manne gelehrt, daß es vielleicht weise ist, Vorkehrungen für die Zukunft zu treffen, daß es aber noch weiser ist, aus der Vergangenheit zu lernen. Das Vergangene hat uns gezeigt, daß die finanzielle Organisation Europas besser ist, als wie man ursprünglich dachte und daß der Exportmarkt von den Verhältnissen in der ganzen Welt beeinflußt wird, und nicht von den Vorgängen in einer kleinen Ecke derselben; selbst wenn diese Vorgänge die Gefahr mit sich bringen, daß ganz Europa in dieselben verwickelt werden kann. Die Nutzanwendung dieser Lehren ist geeignet, dem Exportkaufmanne eine optimistische Weltanschauung anzuerziehen, denn er hat es gesehen, daß unser heutiges Welthandelssystem auf einer besseren Grundlage aufgebaut ist, als daß es dem Ansturm einer augenblicklichen Krisis nachzugeben braucht, und daß deswegen bei einer vernünftigen Handhabung der ihm zu Gebote stehenden Mittel sehr wohl die Möglichkeit gegeben ist, einen Ausgleich herbeizuführen, der eventuelle Verluste auf der einen Seite durch neue Geschäfte auf der anderen wieder gut macht.

Es ist möglich, daß das letzte Jahr an und für sich sehr günstige Bedingungen für die Entwicklung des Marktes bot, und daß es daher keinen vollkommen guten Beweis für diese optimistische Theorie bringen kann; aber man kann demgegenüber auch wieder

sagen, daß dasselbe Jahr voll von Vorkommnissen gewesen ist, welche einer günstigen Entwicklung des Marktes entgegenarbeiteten. Gleich im Anfange desselben hatte der Markt mit einer heftigen Schwankung des Geldmarktes, der durch den türkisch-italienischen Krieg hervorgerufen worden war, zu kämpfen. Die chinesische Revolution zeigte ihre Nachwirkungen und die politischen Wirren in Süd- und Mittelamerika waren nicht angetan, die Zuversicht in die Entwicklung des Marktes zu heben. Große Streiks in England, Deutschland und Frankreich folgten, und das Jahr schloß mit einer erneuten Beunruhigung der Finanz durch den Balkankrieg. Dieses sind gewiß genügend Gründe, welche einen Markt aus seinen üblichen Bahnen bringen können, und es ist auch ziemlich sicher, daß der Jahresabschluß des Welthandels nicht so befriedigend gewesen wäre, wenn nicht gleichzeitig kräftige Einflüsse von außerhalb Europas den Markt beeinflußt hätten. Alles in allem genommen hat aber der Exportmarkt Grund, sich zu seinem Verhalten im Jahre 1912 zu gratulieren, und man kann sagen, daß das Exportgeschäft aus allen diesen Wirren besser herausgekommen ist, als wie man erwarten konnte.

Man muß sich dabei sehr hüten, das kräftige Anziehen des Exportgeschäftes während der letzten Monate des Jahres mit einem „Boom" zu vergleichen. Allerdings ist diese Entwicklung des Marktes überraschend schnell gekommen und von unerwarteter Ausdehnung gewesen, aber sie hat weder das plötzliche eines Booms noch das feuerwerkartige desselben an sich. Es handelt sich vielmehr um eine stetig zunehmende und, wie es scheint, absolut gesunde Vorwärtsbewegung im Markte, die sich seit einigen Monaten zeigt, noch heute merkliche Fortschritte macht, und sehr wahrscheinlich auch anhalten wird, vorausgesetzt, daß keine künstliche Unterbrechung eintritt. Diese ganze Entwicklung vollzieht sich dabei im vollsten Tageslichte, und läßt sich in ihren Ursachen und Wirkungen klar erkennen und erklären. Die großen überseeischen Märkte, vor allen Dingen Kanada, Australien und Südamerika, haben eine Reihe von befriedigenden, in einigen Fällen sogar guten Jahren, hinter sich. Die Folge davon ist, daß sie nicht nur das Zutrauen der europäischen Finanz, sondern auch der auswanderungslustigen Klassen gefunden haben, und dieses hat sie in die Lage gesetzt, ihre Produktionskraft und damit auch ihre Kaufkraft im entsprechenden Maße auszudehnen. Südamerika hat Geld für seine Eisenbahnen, die während der letzten Jahre hunderte von Quadratmeilen neuen Ackerlandes erschlossen haben, gefunden. Kanada hat ebenfalls große Summen für Bahnbauten, und im Anschluß hieran noch einen bedeutenden Zuwachs in seiner Bevölkerung erhalten, während Australien vor allen Dingen in der Lage gewesen ist, große Mengen neuer Einwohner in seine Grenzen aufzunehmen, die die durch die Bahnen eröffneten neuen Gebiete nutzbar machen werden. Gleichzeitig beginnen sich in den beiden großen englischen Kolonien die Resultate des Arbeitsfleißes der früheren Ansiedler, zu zeigen, die inzwischen zu wohlhabenden Bauern geworden sind. Diese stellen nunmehr nicht nur die gesammelten Ersparnisse den neuen Ankömmlingen zur Verfügung, was natürlich nicht direkt, sondern durch die Vermittlung der Banken geschieht, sondern beginnen auch langsam größere Anforderungen an den Luxus des alltäglichen Lebens zu stellen. Die Mehrbedürfnisse der neuen Ansiedler müssen allein schon eine große Zunahme in dem Import dieser Länder bringen. Die Verbesserung des Wohlstandes vieler älterer Einwohner bedingt aber außerdem noch einen Zuwachs in der Qualität der Einfuhr, die sich zusehends in allen großen landwirtschaftlichen Ländern außerhalb Europas kenntlich macht.

Vielleicht ist es das Bewußtsein über die Beständigkeit dieser Aufwärtsbewegung und die solide Fundamentierung, welche sie besitzt, welche den Exportmarkt mit solcher Zuversicht auf die Entwicklung der komplizierten Fragen, die durch den Ausbruch des Balkankrieges aufgeworfen worden sind, blicken läßt. Die nächsten Wochen müssen wichtige Entscheidungen bringen, und eines ist heute bereits sicher, daß die Türkei aufgehört hat, einen wirklichen Einfluß auf die wirtschaftlichen Geschicke der Balkanhalbinsel zu haben. Für die Zukunft muß man auf solche Völker, wie Bulgarien und Serbien, blicken. Es ist leider zu befürchten, daß einige Zeit vergehen wird, ehe besonders die letzteren lernen werden, die Stellung, welche ihnen das Kriegsglück gegeben hat, in nutzbringender Weise zu verwerten, denn alle Anzeichen deuten daraufhin, daß Serbien sich heute noch nicht vollkommen der neuen Verantwortungen und Pflichten, die es sich selber damit, daß es sich eine Stimme in dem Rat der Mächte auf dem Balkan versichert, auf sich genommen hat, bewußt werden wird. Es ist aber zu hoffen, daß es mit den Pflichten auch das Können erwerben wird, und der Exportmarkt der Welt dürfte daher wohl für die allernächste Zeit keine Stockungen von dieser Seite zu erwarten haben; ganz abgesehen davon, ob dieses seine Entwicklung in irgendeiner Weise beeinflussen könnte. Der Balkan ist heute noch nicht bedeutend genug, weder in Produktion noch Konsum, um eine entscheidende Wirkung auf die Preisgestaltung in irgendeinem Fabrikat oder Produkt auszuüben, und alles, was durch neue Verwicklungen in dieser europäischen Gefahrenzone zu befürchten ist, ist eine Rückwirkung auf irgendeinen anderen Staat, dessen Bedeutung für den Weltmarkt größer ist, als die des kleinen Balkanmarktes.

Der Exportmarkt der Welt hat heute das doppelte Interesse, seine eigenen Fabrikate oder Produkte so teuer wie möglich zu verkaufen, und selber in der Lage zu sein, die Dinge billig einzukaufen, welche er für seine Zwecke braucht. Wenn die Welt heute ein einziger Markt wäre, der keine Grenzen und keine Einschränkung kennte, so würde der Ausgleich zwischen diesen beiden Bestrebungen ohne weiteres möglich werden, und sich sehr wahrscheinlich in der Praxis überhaupt nicht bemerkbar machen. Solange der Exporteur und Importeur aber mit Zollgrenzen und nationalen Einheiten zu rechnen hat, muß dieser Ausgleich oft künstlich herbeigeführt werden, was während der letzten Jahre z. B. wiederholt durch die Einschränkung der Produktion in den Textilfabriken erzielt worden ist. Von dem Standpunkt des Warenexporteures und Fabrikanten besehen, kann es natürlich auch nicht einerlei sein, wieviel ein bestimmter Bezieher für seine eigenen Produkte erhält, denn es ist ganz klar, daß ein zu niedriger Preis seine Kaufkraft beschränken muß und ihn daher zu einem minder guten Käufer macht, ebenso wie es nicht im Interesse des Fabrikanten liegt, daß er selber seine Rohprodukte zu teuer einkauft und dadurch unverhältnismäßig teuer verkaufen muß, was sich dann wieder in dem Exportmarkte zeigt, wo der Produzent nach einiger Zeit gezwungen wird, den Mehrgewinn aus dem Produkt bei dem Einkauf der teuerer gewordenen Fabrikate wieder auszugeben. Die Regulation dieses Preisausgleiches scheint ausschließlich in der Hand des Zwischenhändlers zu liegen, in dessen Tätigkeit jedoch durch die Einführung der Rohproduktenspekulation ein beunruhigender Faktor gekommen ist, der sich auch während des letzten Jahres wieder in beängstigender Weise in einigen wichtigen Rohmaterialien, z. B. Felle, gezeigt hat. Die ordentlichen Statistiken liegen noch nicht vor, und es ist deswegen unmöglich, ein genaues Bild zu geben; es scheint aber, daß während des letzten Jahres, einige Ausnahmen zugegeben, der größte Teil aller Rohmaterialien im Preise gestiegen ist. Diese Steigerung, die schon im Jahre 1911 der Industrie große Schwierigkeiten bereitet hatte, da es schwer war, die Verkaufspreise des fertigen Stückes in Einklang mit den Preisen des Rohmateriales zu bringen, ist in dem Jahre 1912 nicht so schwer empfunden

worden, da es möglich gewesen ist, bessere Preise zu erhalten. Dieses ist in den meisten Fällen automatisch vor sich gegangen, indem die Agenten eben höhere Preise gefordert und erhalten haben. In einzelnen Betrieben sind aber besondere Preisabkommen getroffen worden, deren Einhaltung fast überall geglückt ist.

Im allgemeinen scheinen der Industrie genügend Kapitalien für die Entwicklung ihrer Pläne zur Verfügung gestanden zu haben, wenn auch während des letzten Teiles des Jahres das Geld etwas teuerer gewesen ist, als wie vielleicht unter normalen Umständen zu erwarten gewesen wäre. Bestehende Werke haben daher nicht gelitten. Andererseits ist aber ein beträchtlicher Rückgang in Neukapitalisierungen zu vermerken. Dieser macht sich aber auch nur in dem Monat November bemerkbar, während die Totalsummen für das ganze Jahr jedenfalls keine wesentliche Abnahme; vielleicht sogar eine kleine Zunahme zeigen werden. Viel hängt davon ab, wie die Finanz über die politische Lage während des Dezembers gedacht hat. Soweit sich von London aus übersehen läßt, ist die industrielle Finanzierungstätigkeit im Dezember in England ziemlich rege gewesen, und es sind eine große Menge neuer Ausschreibungen für Kapital eröffnet worden. Aus den anderen Märkten liegen noch keine ordentlichen Statistiken vor. Es ist aber schon heute sicher, daß im November wesentlich weniger Kapital-Neuausgaben versucht worden sind, wie im selben Monate des Vorjahres, und in London ist die Gesamtsumme auf 14 Mill. Pfund gesunken. Im November des letzten Jahres waren es 22 Mill. Pfund und in 1910 25 Mill. Dieses bedeutet einen sehr bedeutenden Fall. Da die ersten 11 Monate des Jahres 1912 aber bereits allein Kapitalienausgaben in der Höhe von 193 Mill. Pfund gebracht haben, so wird das laufende Jahr jedenfalls dennoch besser sein als das Vorjahr, wo nur 171 Mill. bis zum November unterschrieben waren, während die Gesamtsumme in 1910 allerdings 23 Mill. Pfund erreichte. Man darf hierbei aber nicht außer acht lassen, daß der englische Markt viel für überseeische Finanzierungen in Anspruch genommen wird, und daß diese ziemlich regelmäßig ihren Fortgang genommen haben. Ja, die Vorgänge im Balkan dürften manchen Sparer veranlaßt haben, sein Geld weit vom Schusse anzulegen.

Die Aussichten für das laufende Jahr erscheinen nicht ungünstig. Der Wohlstand in den außereuropäischen Märkten scheint anzuhalten, und Mißernten in Indien und Australien sind kaum für die diesjährige Ernte zu erwarten, vorausgesetzt, daß nicht unerwartete Umstände die gute Entwicklung der Saaten stören. Die Vereinigten Staaten haben nunmehr für vier Jahre die Frage der Präsidentschaft gesichert, und es ist zu erwarten, daß dies einen festigenden Einfluß auf die Entwicklung des gesamten nordamerikanischen Marktes haben wird. In Südamerika muß die nahe Eröffnung des Panamakanales einen Aufschwung hervorrufen, so daß auch von dort gute Bestellungen zu erwarten sind, zumal auch Südamerika eine ausnehmend gute Ernte, die allerdings einer Anzahl Fehlschlägen gefolgt ist, gehabt hat.

Es ist zu erwarten, daß das laufende Jahr eine Erweiterung der Verkehrsmöglichkeiten in Südamerika und Kanada bringen wird, und daß wesentliche Zufügungen zu den Handelsflotten der Welt vorgenommen werden, so daß die Verkehrsschwierigkeiten, welche hier und da der Entwicklung des Marktes während des Jahres 1912 störend entgegengetreten sind, langsam beseitigt werden dürften.

Ludwig W. Schmidt.

Handelsartikel.

Deutschkoloniale Baumwolle. Am 25. Nov. 1912 fand im Reichsamt des Innern eine Beratung statt zum Zwecke der finanziellen Unterstützung der Baumwollproduktion in den deutschen Kolonien. Hierbei wurde seitens der Vertreter der Textilindustrie beschlossen, dem Kolonial-Wirtschaftlichen Komitee für gemeinnützige Baumwollunternehmungen in den Kolonien auch für die Jahre 1913, 1914 und 1915 Beiträge zu leisten, die dem Satze von 10% der Beiträge zur Berufsgenossenschaft entsprechen. Die von der Textil- und verwandten Industrien seit der ersten Baumwollkonferenz (1907) geleisteten Beiträge belaufen sich auf über eine halbe Mill. M. Bei den Verhandlungen wurde in Anerkennung der bisher erzielten Ergebnisse ferner beschlossen, dem Kolonial-Wirtschaftlichen Komitee zu empfehlen, einen Antrag mit fachkundiger Begründung an den Reichstag zu stellen für Zwecke der Fortführung der Baumwollbauunternehmungen in den Kolonien 1 Mill. Mark bereitzustellen. — Angesichts dieses Beschlusses dürften einige Zahlen über die bisherige Entwicklung der Baumwolle in den deutschen Kolonien interessieren. Das Ergebnis der Baumwollkultur in den deutschen Kolonien Deutsch-Ostafrika und Togo belief sich nach den Angaben des Kolonial-Wirtschaftlichen Komitees in der Berichtsperiode auf

1910	1911	1912 Schätzung	Ballen
4373	6392	11 000	à 250 kg.

Nach den letzten Nachrichten ist in diesem Jahre mit einer Ernte von 11 000 Ballen zu rechnen. Die Produktion hat sich also in den letzten zwei Jahren mehr als verdoppelt. Deutsch-Ostafrika ist an der Ernte beteiligt mit 8900 Ballen gegen 4322 Ballen im Jahre 1911 und 2491 Ballen im Jahre 1910, Togo, wo die Entwicklungsmöglichkeiten geringer sind, mit rund 2000 Ballen wie in den Vorjahren. Der Erlös aus der Produktion 1911 bezifferte sich auf rund 2½ Mill. M. Der Durchschnittserlös für ostafrikanische Baumwolle in den letzten drei Jahren ergab 83,5 Pf. pro ½ Kilogramm, für Togobaumwolle 65,5 Pf. pro ½ Kilogramm gegenüber 77 Pf. bzw. 57 Pf. in den Jahren 1906/08. Die Qualität der ostafrikanischen Baumwolle aus ägyptischer Saat hat mit der Standardmarke „ägyptisch fully good fair", die ostafrikanische aus amerikanischer (Upland-)Saat und die Togobaumwolle mit der Standardmarke „middling amerikanisch" im allgemeinen Schritt gehalten. Ein Vergleich der Fortschritte des Baumwollbaues in den deutschen Kolonien mit denen in anderen Schutzgebieten ergibt folgendes Bild:

	1910	1911	1912 Schätzung	Ballen
Englische Kolonien	32 300	44 500	58 000	à 250 kg
Deutsche Kolonien	4 400	6 400	11 000	à 250 kg
Italienische Kolonien	2 400	3 600	4 800	à 250 kg
Französische Kolonien	1 400	1 900	2 700	à 250 kg

Der Verkaufswert der afrikanischen Kolonialbaumwolle betrug im Jahre 1911 rund 20 Mill. M.

Russischer Baumwollkongreß in Tiflis. In Tiflis ist ein Baumwollkongreß eröffnet worden, welcher sich mit der Erweiterung der Baumwollkultur, der Entwicklung der russischen Baumwollindustrie, der Errichtung von Baumwollbörsen usw. beschäftigt.

Die Baumwollernte in Rußland. Nach Daten des Baumwollkomitees wird der Ertrag der russischen Baumwollernte in diesem Jahre auf die Rekordziffer von 15 Mill. Pud reiner Faser geschätzt.

Diese Erträge der Ernte sind mit größter Vorsicht berechnet, und sind eher als zu gering als zu hoch anzunehmen.

Die Ernteerträge an russischer Baumwolle in den voraufgegangenen fünf Jahren werden nach den Daten der Baumwolltransporte auf den Eisenbahnen von dem Baumwollkomitee wie folgt angegeben:

Menge in 1000 Pud.

1907	8 227	1910	13 588
1908	7 380	1911	12 997
1909	10 870	Durchschn. jährl.	10 615

Die diesjährige Baumwollernte würde daher im Vergleiche zum Durchschnittsertrag im letzten Jahrfünft eine Steigerung um mehr als 40% aufweisen, und zwar trotz einer Verminderung der Anbaufläche, die sich im laufenden Jahre in der sehr bedeutenden Baumwollgegend im Ferghana-Gebiete bemerkbar gemacht hat.

Die Handelsbeziehungen zwischen dem Deutschen Reich und den Vereinigten Staaten von Amerika.

Die Wahl des Demokraten Woodrow Wilson zum Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika ist für Deutschland von besonderer Bedeutung, wenn man sich vergegenwärtigt, daß unser Außenhandel im allgemeinen, unsere Handelsbeziehungen mit den Vereinigten Staaten von Amerika im besonderen in den letzten Jahren unter dem willkürlichen Zollregiment der republikanischen Schutzzöllner zu leiden hatte und daß man in Amerika bisher in einem demokratischen Präsidentschafts-Kandidaten zugleich den Vertreter freihändlerischer Prinzipien zu sehen gewohnt war.

Um zu einem einigermaßen verläßlichen Urteil zu gelangen, wie sich die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten in der kommenden Präsidentschafts-Periode gestalten könnten, ist es zunächst notwendig, einen Blick auf die Geschichte der Handelsbeziehungen zwischen den beiden Ländern zu werfen.

Wir stehen bis heute zu den Vereinigten Staaten von Amerika handelspolitisch in einem nicht völlig geklärten, zum wenigsten aber eigentümlichen Verhältnis, das in den letzten Jahrzehnten wiederholt zu Reibereien und Mißhelligkeiten Anlaß gegeben hat und dessen Klärung schon längst wünschenswert erscheint. — Zwischen dem Deutschen Reiche und der Union ist ein Handelsvertrag bislang noch nicht abgeschlossen worden; dagegen hat das Königreich Preußen seit über mehr als 100 Jahren im Handelsvertrags- und Meistbegünstigungsverhältnis mit ihr gestanden. Der erste derartige Vertrag wurde schon am 24. September 1785 abgeschlossen und nach seinem Ablauf im Jahre 1799 bis zum Jahre 1810 verlängert ohne dann wieder erneuert zu werden. Erst am 1. Mai 1828 kam dann wieder ein Vertrag zustande, nachdem im Jahre zuvor ein solcher bereits zwischen der Union und den Hansa-Republiken Hamburg und Bremen abgeschlossen war.

Als am 1. Januar 1834 der Deutsche Zollverein ins Leben trat, versuchte Henry Wheaten, der erste ständige diplomatische Vertreter der Union am preußischen Hofe, zunächst vergeblich einen Handelsvertrag mit jenem zustande zu bringen. Nach langen Verhandlungen wurde ein solcher zwar vereinbart und von den Geschäftsträgern unterzeichnet, um dann aber im amerikanischen Senate, wo er keine Billigung finden konnte, mit Stimmenmehrheit vertagt zu werden mit der Absicht, die Angelegenheit vollständig im Sande verlaufen zu lassen. Wheaten ließ sich aber nicht entmutigen. Er, und nach ihm der als außerordentlicher diplomatischer Agent nach Europa gesandte A. Dudley Mans versuchte nun die Handelsbeziehungen mit den Staaten, die noch nicht dem Zollverein beigetreten waren, vertragsmäßig auszugestalten. Aus diesen Bemühungen heraus entstanden dann die Verträge der Vereinigten Staaten mit Hannover im Jahre 1840, erneuert 1886, mit Mecklenburg-Schwerin im Jahre 1867.

Da nun nach Gründung des Deutschen Reiches nach Artikel 4 und 35 der Reichsverfassung „das gesamte Zollwesen“ sowie „die Zoll- und Handels-Gesetzgebung“ dem Reiche unterliegen und nach Artikel 11 zu ihrem Abschluß der Genehmigung des Bundesrats, zu ihrer Gültigkeit der Genehmigung des Reichstages bedürfen, demnach Deutschland ein Zoll- und Handelsgebiet bildet, kann heute die Geltung dieser Handelsverträge stark angezweifelt werden. Im Gegensatz hierzu hat aber Fürst Bismarck am 10. Februar 1885 sich auf die Handelsverträge von 1827 und 1828 berufen und erklärt, daß die darin ausgesprochene Meistbegünstigung nach wie vor fortbestehe. Eine Folge davon war, daß z. B. der Bundesrat am 20. Februar desselben Jahres den mit Spanien vertragsmäßig auf M 1.— per 100 kg festgesetzten Eingangszoll für Roggen, welcher auf Grund der Meistbegünstigung auch einer Reihe anderer Staaten zugute kam, ebenfalls Amerika gewährte. — Auf der gleichen Anschauung beruht der Bundesratsbeschluß vom 30. Januar 1892, welcher gewisse Bestimmungen über Ursprungserzeugnisse auf alle Länder ausdehnt, welche einen vertragsmäßigen Anspruch auf diese Vergünstigung haben. Unter diesen werden ausdrücklich die Vereinigten Staaten von Amerika aufgeführt.

Praktisch wurde diese Auffassung der gegenseitigen Meistbegünstigung auch von den Vereinigten Staaten mehrfach anerkannt. Ein Beweis hierfür ist die Saratoga-Konvention, welche die nahezu zehnjährigen Streitigkeiten und Reibereien zwischen Deutschland und der Union, welche sich an die Einfuhrverbote von amerikanischen Schweinen, Schweinefleisch, Würsten und Schinken zur Verhütung von Trichinose knüpften und in denen nochmals das Meistbegünstigungsverhältnis zwischen der Union und Deutschland betont wurde. Trotz dieser nicht zweifelhaften Anerkennung wurde aber von den Amerikanern der Fortbestand der Meistbegünstigungsklausel von 1828 wieder bestritten, wenn es sich darum handelte, rein amerikanische Interessen zu wahren und die Anschauung Monroes zu verwirklichen. Sie bezogen sich bei dieser Stellungnahme auf einen in den Verträgen aufgenommenen Passus, der folgendermaßen lautet:

„Wenn von einem der kontrahierenden Teile in der Folge anderen Nationen irgendeine besondere Begünstigung in betreff des Handels oder der Schifffahrt zugestanden werden sollte, so soll dieselbe auch sofort dem anderen Teile zugute kommen, welcher dieselbe, wenn sie ohne Gegenleistung zugestanden ist, ebenfalls ohne eine solche, wenn sie aber an die Bedingung einer Vergeltung geknüpft ist, gegen Bewilligung derselben Vergeltung genießen wird.“

Diese Klausel brachten sie zum ersten Male praktisch zur Anwendung, als Deutschland in die Zollermäßigungen, welche dem kubanischen Zucker gewährt wurden, mit eintreten wollte. Auch als die Union Ende der 90er Jahre Tarifreduktionen gegenüber anderen Ländern vornahm und Deutschland an den Vergünstigungen nicht teilnehmen ließ, wurde betont, daß an die Reduktion eine gewisse Vergünstigung geknüpft sei und nur solche Staaten daran partizipieren könnten, die ihnen entsprechende Zugeständnisse machen würden. Diese gekünstelte Auslegung ist mit zu erklären aus dem Unwillen der Vereinigten Staaten über die Beschränkung des Geschäftsbetriebes ihrer Lebensversicherungs-Gesellschaften in Deutschland und über unsere sanitätspolizeilichen Beschränkungen der Vieh- und Obsteinfuhr aus der Union.

Läßt man dieser von der amerikanischen Union verfochtenen Anschauung bezüglich des 1828er Vertrages das Recht, so kann man ihn nicht mehr als einen Meistbegünstigungsvertrag ansprechen, sondern muß ihn vielmehr als einen Reziprozitätsvertrag gelten lassen.

Eine neue Regelung der Beziehungen wurde durch das mit 3monatiger Frist kündbare Abkommen vom 10. Juli 1900 vorgenommen. Dadurch gewährt die Union Deutschland gewisse, eine Anzahl von Artikeln wie Weinstein, Gemälde, Skulpturen betreffende Ermäßigungen, während Deutschland der Union die Zollsätze als Äquivalent zusichert, welche es 1892/94 den Vertragsstaaten eingeräumt hat. Gemäß diesem Abkommen genoß die Union die Caprivischen Zollsätez. Um nun aber zu verhindern, daß sie sich hieraus einen Anspruch auf die Zollsätze der damals in Vorbereitung begriffenen Bülow-Verträge ableite, wurde das Abkommen nach kurzer Zeitdauer wieder gekündigt, wobei Deutschland, d. h. Fürst Bülow, sich

nach Möglichkeit bemühte, einen neuen Tarifvertrag mit den Vereinigten Staaten zustande zu bringen. Es war eine schwierige Aufgabe, an welche man sich aber machen mußte, da einerseits Deutschland das lebhafteste Interesse daran hatte, sich gegen weitere Tarif-Promptus der Union zu schützen, andererseits die Vereinigten Staaten grundsätzlich unbedingte gegenseitige Meistbegünstigung ihrerseits zugestanden. Diese Bemühungen führten zu einem Provisorium, das von dem Grundsatze ausging, der Union den Konventionaltarif zu gewähren. Dieser lautete dahin, daß Deutschland alles an Zollvergünstigungen gibt, was es mit Geltung vom 1. März 1906 an Belgien, Italien, Rußland, Österreich-Ungarn, Rumänien, der Schweiz und Serbien gewährt hat, also den gesamten Konventionaltarif mit Ausnahme der Vergünstigungen an Bulgarien und Griechenland, wogegen Amerika Deutschland Zollvergünstigungen auf Wein, Weinstein, Spirituosen, Bildhauerarbeiten, Gemälde, einräumte, alles Artikel, welche Deutschland überhaupt nicht oder nur in verhältnismäßig geringen Mengen nach den Vereinigten Staaten exportierte. Dieses Abkommen behielt seine Gültigkeit bis infolge des neuen (am 6. August 1910 in Kraft getretenen) amerikanischen Zolltarifgesetzes die amerikanische Regierung veranlaßt wurde, das Abkommen am 7. August 1909 zum 7. Februar 1910 zu kündigen.

Die Vorschriften des neuen amerikanischen Zolltarifgesetzes (Payne-Tarif) sind auch am 6. August 1910 Deutschland gegenüber in Kraft getreten. Der neue Tarif bestimmt die darin angegebenen Zollsätze als Minimaltarif und sagt weiterhin, daß die um 25% des wahren Wertes erhöhten Sätze den Maximaltarif darstellen. — Der Minimaltarif hat bis zum 31. März 1910 gegenüber allen Ländern Anwendung gefunden; vom 1. April 1910 ab ist automatisch der Maximaltarif auf die Einfuhr aus allen Ländern angewendet worden. Einigen Staaten aber — unter ihnen Deutschland — bleibt die Verzollung nach dem Minimaltarif.

Das deutsche Gesetz, welches die Handelsbeziehungen zu den Vereinigten Staaten von Amerika regelt, und von welchem man erwartete, daß es die zollpolitischen Beziehungen zwischen den beiden Ländern freundlicher gestalten würde, wurde am 5. Februar 1910 vom Reichstag in folgender Fassung genehmigt:

„Der Bundesrat wird ermächtigt, bei der Einfuhr von Erzeugnissen der Vereinigten Staaten von Amerika in das deutsche Zollgebiet die Anwendung der in den geltenden Handelsverträgen zugestandenen Zollsätze in angemessenem Umfange zuzulassen. Die Ermächtigung bleibt solange in Kraft, als in den Vereinigten Staaten von Amerika die Erzeugnisse des Deutschen Reiches und der mit ihm zollgeeinten Länder oder Gebietsteile höheren Zollsätzen als den im Abschnitt 1 des amerikanischen Zolltarifgesetzes vom 5. August 1909 vorgesehenen nicht unterworfen sind. Wird von den Vereinigten Staaten von Amerika bei der Zollbehandlung nicht nach den in der Note zu Artikel 2 des Handelsabkommens vom 22. April/2. Mai 1907 enthaltenen Grundsätzen verfahren oder lassen die Vereinigten Staaten von Amerika durch Gesetz Verträge mit dritten Ländern oder auf irgendeine andere Weise bezüglich des Warenaustausches zwischen dem Deutschen Reiche und den Vereinigten Staaten von Amerika irgendwelche den gegenwärtigen Zustand zu Ungunsten Deutschlands verschiedene Änderungen eintreten, so wird der Bundesrat nach seinem Ermessen die den Erzeugnissen der Vereinigten Staaten gewährten Begünstigungen ganz oder teilweise zurückziehen."

Das Gesetz trat mit dem Tage seiner Verkündung in Kraft.

Hiermit schließt die chronologische Reihenfolge deutsch-amerikanischer Handelsabmachungen.

Wenn man sich wie vorstehend die Geschichte unserer Handelsbeziehungen mit den Vereinigten Staaten von Amerika vor Augen führt, so sucht man zunächst die Frage, warum Deutschland der Union so weitgehende Konzessionen ohne entsprechende Gegenleistungen macht, zur Lösung zu bringen.

Bei Betrachtung nachfolgender Tabellen (-Anlage) scheint unsere Position die stärkere zu sein; die Union verkauft nach Deutschland weit mehr als Deutschland dahin. Der deutsche Markt sollte demnach für die Vereinigten Staaten ungleich wichtiger sein als der Unionsmarkt für uns. — Bei näherer Untersuchung aber ergibt sich, daß in der Praxis wir als die wirtschaftlich Schwächeren zu erscheinen haben.

Bei der Beurteilung eines fremden Marktes für ein Land hat man nicht nur darauf zu achten, wieviel da verkauft wird, sondern mindestens ebensosehr was da verkauft wird. Sind es Waren mit Weltkurs, d. h. Waren, die außerhalb dieses Marktes auf jedem anderen Gebiete des Weltmarktes Absatz finden können, so kann der Exporteur bei der Freizügigkeit seiner Ware dem nicht konvenierenden Abnehmerland die Lieferungen entziehen, ohne selbst für sich irgendwelchen Schaden fürchten zu müssen. Sind es aber Waren, die dieser Freizügigkeit entbehren, die nur den Bedürfnissen weniger Märkte entsprechen, so müssen die Absatzgebiete meist mit Zugeständnissen erkauft werden, besonders dann, wenn mehrere Produzenten auf diesen Märkten als Konkurrenten auftreten.

Die Vereinigten Staaten von Amerika liefern uns in der Hauptsache Lebensmittel, Futtermittel, Petroleum und Materialien, alles Weltmarktartikel, für welche sie auch auf anderen Märkten Absatz finden können, ohne ihre Volkswirtschaft zu schädigen. — In seinem Gesamtexport dagegen liefert Deutschland mit Ausnahme von Kali Fertigwaren verschiedenster

	Einfuhr Deutschlands im Spezialhandel	Ausfuhr Deutschlands im Spezialhandel	Einfuhr im Spezialhandel aus den Vereinigten Staaten von Amerika	Ausfuhr im Spezialhandel nach den Vereinigten Staaten von Amerika	Gesamt-Einfuhr der Vereinigten Staaten von Amerika	Gesamt-Ausfuhr der Vereinigten Staaten von Amerika	Prozentsatz der Ausfuhr der Vereinigten Staaten von Amerika nach Deutschland zur Gesamtausfuhr	Prozentsatz der Einfuhr aus Deutschland in Amerika zur Gesamt-Einfuhr	Prozentsatz der Ausfuhr Deutschlands nach Amerika zur Gesamt-Ausfuhr	Prozentsatz der Einfuhr amerikanischer Waren in Deutschland zur Gesamt-Einfuhr
1905	7436,3	5841,8	1004,3	543,0	4952,4	6833,4	14,69	10,96	9,29	13,50
1906	8021,9	6359,0	1236,3	636,2	5546,1	7552,6	16,36	11,47	10,00	15,41
1907	8748,7	6846,2	1319,8	652,8	5977,3	8078,4	16,33	10,91	9,53	15,08
1908	7666,6	6399,2	1283,1	507,8	4688,8	7361,9	17,43	10,83	7,93	16,73
1909	8526,9	6594,2	1262,6	606,3	6197,2	7258,4	17,37	9,78	9,19	14,8
1910	8929,9	7474,7	1187,6	632,7	6564,3	7830,9	15,16	9,63	8,46	13,3
1911	9544,8	8101,8	1343,5	639,8					7,9	13,8

Art, welche bei einem Verlust des nordamerikanischen Absatzgebietes auf anderen Märkten, da sie der Freizügigkeit der Weltmarktartikel zum großen Teil entbehren, wenn überhaupt, nur langsam Absatz finden könnten.

Daß bei unserer Monopolstellung als Kali-Produzent- und Exporteur und des großen Bedarfs der Vereinigten Staaten für dieses künstliche Düngermittel, daß ferner durch die verminderte Baumwolleinfuhr aus den Vereinigten Staaten unsere Position um einiges gebessert wird, darf nicht vergessen werden. Würden aber diese Tatsachen ein gleiches Kräfteverhältnis der beiden genannten Staaten in ihrem gegenseitigen Handelsverkehr bedingen, so könnte man schlechterdings nicht die bis zu den letzten Tagen andauernden Zollschikanen der maßgebenden amerikanischen Behörden verstehen, welche ohne in den amtlichen Kreisen Deutschlands lebhafte Proteste hervorzurufen, die Hoffnungen des Gesetzes vom 5. Februar 1910, durch welches man freundliche zollpolitische Beziehungen zwischen den beiden Ländern sichergestellt zu sehen glaubte, zunichte machen. Vielfach erscheinen diese Schikanen in amerikanischer Beleuchtung als eigenwillige Maßnahmen unterer und mittlerer Beamten oder als bedauerliche Tatsachen, welche sich aus irgendwelchen politischen Rücksichten ergeben hätten[1]). Daß aber der Grund für diese unerquicklichen Reibereien ein tieferer ist, beweist die Tatsache, daß der Staatssekretär Knox eine Erweiterung und Verschärfung der zollamtlichen Vollmacht des Präsidenten verlangte. Seiner Ansicht nach müsse der Kongreß dem Präsidenten nicht nur das Recht zugestehen „gegen Staaten, welche gegen amerikanische Waren oder Interessen diskriminieren, den Maximaltarif in Anwendung zu bringen, sondern ihm auch zu gestatten, darauf noch volle 25% Kampfzölle zu schlagen, sowie die gesamten Freilisten des amerikanischen Zolltarifes zu entziehen.“ Wenn auch der als Anhänger Monroe'scher Doktrien und als Deutschenhasser bekannte Staatssekretär mit diesem seinen Vorschlag nicht durchdringen konnte, so bleibt doch die Tatsache bezeichnend für die Stimmung, welche in den bisherigen Regierungskreisen betreffend Außenhandel herrschte, und aus welcher die ungerechtfertigten zollamtlichen Maßregelungen deutscher Waren zu verstehen sind.

Es ist auch zu verstehen, daß sich diese Stimmung ganz besonders Deutschland (teilweise auch Frankreich) gegenüber Luft macht, wenn man berücksichtigt, daß in den amerikanischen Regierungskreisen Stimmungen herrschen, welche eine handelspolitische Vereinigung aller englischsprechenden Länder herbeizuführen wünscht.

Wenn auch Deutschland, wie ich schon erwähnte, in gegenseitigem Handelsverkehr mit der Union immer noch der Schwächere ist, so hat sich seine Stellung in den letzten Jahren soweit gebessert, daß die Vereinigten Staaten trotz der nicht ruhenden Hetzereien es nicht wagen werden, ihrem zweitbesten Kunden (die Union exportierte im Jahre 1910 an erster Stelle nach Groß-Britannien und Irland für 550,6 Mill. Dollar, an zweiter nach Deutschland für 258,3 und an dritter Stelle nach Frankreich für 115,7 Millionen Dollar) den Zollkrieg zu erklären, trotz der Erbitterung, welche der Ausschluß verschiedener amerikanischer Waren von deutschen Vorzugszöllen als Antwort auf die unter Verletzung der Meistbegünstigungsklausel gegenüber den europäischen Staaten zollfreie Einfuhr kanadischer Holzmassen und Holzpapier[1]) hervorrief.

Aber auch die noch bestandenen Möglichkeiten für einen Zollkrieg werden durch die Anfang des Monats November erfolgte Wahl des Demokraten Wilson zum Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika sehr herabgemindert. Wenn auch der Anschauung, daß der Sieg der Demokraten sofort zum Freihandel führen würde[2]), entschieden entgegengetreten werden muß, so ist doch immerhin mit dem Ende der jetzigen Hochschutzzoll-Ära in den Vereinigten Staaten in absehbarer Zeit zu rechnen. Die Annahme, daß die demokratische Partei in Amerika eine rein freihändlerische Gesinnung hegt, die in der deutschen Presse verschiedentlich zutage tritt, muß als falsch bezeichnet werden, weil in dem demokratischen Programm auch fiskalische Zölle gefordert werden. Ferner ist zu berücksichtigen, daß „man sich reine Fiskalzölle bei der Union angesichts des starken Geldbedarfs keineswegs zu niedrig vorstellen darf“. Es wird aber immerhin ein Tarif geschaffen werden, der, wenn auch für deutsche Begriffe noch hoch, doch dem jetzigen Maximaltarif gegenüber nicht unbedeutende Ermäßigungen zeigen wird.

Wenn man also für die kommende Zeit, was die Zollpolitik des Präsidenten und seiner Partei, welche voraussichtlich auch im Senat und Repräsentantenhaus die Oberhand gewinnen dürfte, sichere Voraussagen nicht machen kann, so weiß man doch eins, daß mit dem Regierungsantritt Wilsons den panamerikanischen Hetzereien eines Knox ein Ende bereitet und den bisher an der Tagesordnung gewesenen Zollschikanen europäischen Exporteuren gegenüber[3]) der Boden entzogen wird. Es wird daher die europäische Exportindustrie und in hohem Maße auch die deutsche wieder mehr in Ruhe arbeiten können, was zunächst als der greifbare Vorteil, den der Ausfall der amerikanischen Wahl uns bietet, anzusprechen ist.

Bürklin.

Hochschulnachrichten.

An der Handelshochschule zu Leipzig wurden für das Wintersemester 1912/13 167 Studierende neu immatrikuliert. Hörerscheine wurden 77 ausgegeben, hauptsächlich an Studierende der Universität. Nach Abzug der Exmatrikulierten stellt sich die Frequenz der immatrikulierten Studierenden auf 530, gegen 507 im Sommersemester 1912 und 525 im Wintersemester 1911/12.

Die Diplom- und Handelslehrerprüfungen fanden diesmal am 19. November ihren Abschluß. Zur mündlichen Diplomprüfung hatten sich 56 Kandidaten angemeldet, wovon 8 vor oder während der Prüfung wieder zurücktraten. 3 Kandidaten mußte ein Zeugnis verweigert werden. Die übrigen 45 Kandidaten erhielten Diplomzeugnisse mit folgenden Graden: 1 mit I, d. i. sehr gut, 9 mit II, d. i. gut, 27 mit III, d. i. befriedigend, und 8 mit IV, d. i. ausreichend. An der mündlichen Lehramtsprüfung beteiligten sich 18 Kandidaten, die sämtlich die Prüfung bestanden, und zwar 1 mit Note I, d. i. sehr gut, 11 mit Note II, d. i. gut und 6 mit der Note III, d. i. befriedigend. Die Prüfungen fanden wieder unter dem

[1]) Es sei hier an die angedrohte (die Angelegenheit steht noch zur Entscheidung), Erhebung eines Zuschlages auf die Einfuhr von Splisserbsen, sowie Weizen- und Roggenmehl aus Deutschland erinnert, welche von den vereinigten Staaten als ein politischer Freundschaftsdienst einem Abgeordneten gegenüber dargestellt wurde. Der Abgeordnete ist nämlich vorstellig geworden, weil in seinem Bezirk ein Dutzend Bäcker-Farmer durch die Einfuhr deutscher Splisserbsen geschädigt würden. Kurz vor den Wahlen wollte man dem Manne gern gefällig sein und habe deswegen einfach der Reklamation Folge geleistet. (Handel und Industrie, 21. September 1912, Seite 1110.)

[1]) Ein von der amerikanischen Regierung dem Zollgerichtshof zur Entscheidung überwiesener Prozeß wurde auf unbestimmte Zeit vertagt.

[2]) Es ist dabei auch zu berücksichtigen, daß die amerikanische Volkswirtschaft seit 123 Jahren (1789 beschloß der erste Kongreß der Vereinigten Staaten ein schutzzöllnerisches Tarifgesetz), fast ununterbrochen unter schutzzöllnerischem Regime steht, daß schon aus diesem Grunde ein Übergang zum Freihandel nur ganz allmählich geschehen darf.

[3]) Es sei hier nur an den Streit betreff der Solinger Stahlwaren als typischen Fall der „Unterbewertung“ erinnert.

Vorsitz des Kgl. Kommissars, Herrn Geh. Regierungsrat Dr. Ayrer oder dessen Stellvertreters, Herrn Oberregierungsrat Dr. Raschke, statt.

Handelshochschule München. Der Besuch der Handelshochschule hat in diesem Semester bedeutend zugenommen: Ordentliche Studierende 190 (darunter 112 im ersten Semester), Besucher mit akademischer Vorbildung und Hörer 714, Gesamtfrequenz 904. Gegenüber dem Besuch im Sommersemester ist somit eine Zunahme von 27 ordentlichen Studierenden und 519 Hörern zu verzeichnen.

Persönliches. Dr. Georg Obst, Mitherausgeber dieser Zeitschrift, tritt am 1. Januar 1913 aus dem Vorstand der Mitteldeutschen Privat-Bank aus, um sich in Zukunft ausschließlich akademischer Lehrtätigkeit und privatwirtschaftlicher Forschung zu widmen.

Industrie.

Zusammenschluß in der Zuckerindustrie. Eine in den Räumen des Assekuranzvereins vor einigen Tagen abgehaltene Sitzung der böhmischen Sektion des Vereins der Raffineure in Prag beschäftigte sich mit der Frage der Errichtung eines Abrechnungsbureaus der Zuckerraffinerien. Dieses Bureau, welches seinen Sitz in Wien haben soll, hat den Zweck, die Preise an den Grenzen der Monarchie derart niedrig zu halten, daß die Möglichkeit eines Imports von ausländischem Zucker ausgeschlossen wird. Der Preis würde in der Weise bemessen werden, daß er an der Grenze am billigsten ist, während er gegen die Mitte des Landes zu, um die Frachtkosten von der Grenze bis zum Konsumorte sich erhöht. Die Raffineure erklärten sich im Prinzip mit dieser Neuerung einverstanden und wählten ein mehrgliedriges Komitee, welches die näheren Modalitäten auszuarbeiten haben wird. Das Abrechnungsbureau soll am 1. Januar 1913 seine Tätigkeit beginnen.

Monopole.

Ein Spiritusmonopol in Schweden. Die schwedische Regierung plant ein Branntwein-Monopol in der Weise, daß die jetzige Fabrikation von Trinkbranntwein vom Staat eingelöst und im Staatsbetrieb fortgesetzt wird. Der Staat würde nur so viele Branntweinproduzenten einlösen, da die Anlagen dem berechneten Konsum entsprechen.

Ein Petroleumhandelsmonopol in Island. Wie im Deutschen Reiche wird auch in Island zurzeit die Einführung eines Großhandelsmonopols für Petroleum geplant.

Postwesen.

Die deutsche Post in Marokko wird nicht lange mehr bestehen bleiben, da Frankreich mit der Absicht umgeht, ein Post- und Telegraphenmonopol in Marokko einzurichten. Gegenwärtig bestehen dort deutsche Postanstalten in Tanger, Alkassar, Asimur, Calablanca, Fes, Larasch, Marakesch, Masagan, Meknes, Mogador, Rabat, Saffi und Tetuan. Außerdem befindet sich noch in Fes und Rabat je eine Zweigstelle, in Marakesch deren zwei. Die Briefbeförderung von und nach Europa wird durch die täglich auf der Linie Algeciras—Tanger—Cadiz verkehrenden spanischen Dampfer besorgt. Zwischen Tanger und den übrigen deutschen Postanstalten an der Küste und im Binnenlande vermitteln Botenposten den Briefdienst. Ein innerhalb Marokkos eingerichteter deutscher Postanweisungsdienst wird vom deutschen und marokkanischen Handel wegen seiner Zuverlässigkeit lebhaft benutzt. An den Anstalten sind 8 heimische Beamte und eine größere Zahl einheimischer Hilfsbeamte beschäftigt. B. T.

Schiffahrt.

Ein neuer Industriehafen an der Nordsee. Der preußische Staat und die Stadt Geestemünde erwarben zur Erweiterung der Anlagen des Fischereihafens und zur Schaffung eines Industriehafens gemeinsam eine Fläche von 234 Hektar, die in einer Länge von 3,5 Kilometer und einer Breite von 400 bis 700 Meter an Stromfront bis zur Einmündung der Luhe in die sogenannte alte Weser liegen. Die Kosten betragen $2\frac{1}{2}$ bis 3 Mill. M, das ist 1 bis 1,50 M pro Quadratmeter. Mit dieser Erweiterung rückt Geestemünde in die erste Reihe der Nordseehäfen.

Syndikate, Kartelle, Trusts.

Das Deutsche Spiegelglassyndikat und das Internationale Spiegelglassyndikat sind bis zum 17. August 1924 verlängert worden.

Zur Gründung eines Drahtstiftsyndikats. Die Mitgliederversammlung des Walzdrahtverbandes über die Gründung eines Drahtstiftsyndikats, sowie über die Verlängerung des Walzdrahtverbandes ist ergebnislos verlaufen.

Welthandel.

Vom Tempo des Welthandels. Nachstehend geben wir an der Hand des neuesten Statistischen Jahrbuchs für das Deutsche Reich einen Überblick über die Zunahme des Außenhandels von zwölf verschiedenen Ländern, während der letzten zwanzig Jahre. Es geht daraus hervor, daß die absolute Zunahme in Deutschland größer war, als in allen übrigen Ländern, und zwar sowohl bei der Einfuhr wie auch bei der Ausfuhr. Einfuhr und Ausfuhr haben in den beiden Jahren 1891 und 1911 betragen (Wert in Million Mark):

	Einfuhr			Ausfuhr		
	1891	1911	Zunahme	1891	1911	Zunahme
Deutschland	4151	9706	5555	3176	8106	4930
Großbrit.	7632	11779	4147	5051	9264	4213
Ver. Staaten	3589	6417	2828	3664	8457	4793
Frankreich	3862	6529	2667	2892	4939	2047
Belgien	1440	3468	2028	1215	2743	1528
Öst.-Ungarn	1043	2686	1643	1337	2026	689
Italien	901	2687	1786	701	1735	1034
Schweiz	746	1439	693	538	1006	468
Kanada	476	1897	1421	376	1122	746
Argentinien	272	1486	1214	418	1315	897
Japan	194	1068	874	242	930	688
Ägypten	188	557	369	291	593	302

In der Einfuhr hat Deutschland die zweite Stelle, die es bereits vor zwanzig Jahren einnahm, beibehalten, ebenso in der Ausfuhr die dritte Stelle. Vor zwei Jahrzehnten war aber die deutsche Einfuhr noch um $3\frac{1}{2}$ Milliarden hinter der englischen Einfuhr zurück und nur um 560 Millionen größer als die amerikanische und um 290 Millionen größer als die französische Einfuhr. Im Laufe dieser beiden Jahrzehnte ist sie der englischen Einfuhr fast bis auf 2 Milliarden nahegekommen und hat gegenüber der amerikanischen und französischen Einfuhr einen Vorsprung von 3,3 bezw. 3,2 Milliarden gewonnen. In der Ausfuhr stand Deutschland vor zwanzig Jahren noch um 1,9 Milliarden hinter England und um $\frac{1}{2}$ Milliarde hinter Amerika zurück und hatte vor Frankreich nur einen Vorsprung von nicht ganz 0,3 Milliarden. Heute beträgt der Rückstand gegenüber England nur noch 1,15 Milliarden und gegenüber Amerika 0,35 Milliarden; der Vorsprung gegenüber Frankreich ist aber auf 3,2 Milliarden gestiegen. Berechnet man die Zunahme in Prozenten, so stehen freilich Länder wie Japan, Kanada, Argentinien, die vor zwanzig Jahren erst einen verhältnismäßig geringen Außenhandel hatten, in der Entwicklung voran.

Interessant ist übrigens die aus der obigen Übersicht sich ergebende Tatsache, daß während der letzten zwei Jahrzehnte nicht nur in Deutschland, sondern auch in den übrigen aufgeführten Ländern, mit alleiniger Ausnahme von Amerika und England, die Einfuhr absolut stärker zugenommen hat als die Ausfuhr. Nur die Vereinigten Staaten haben ihren Export bedeutend stärker vermehrt als ihren Import. In England ist die absolute Zunahme der Einfuhr und Ausfuhr ziemlich gleich. Export.

Bücherbesprechungen.

I. *1. Harms, Dr. B.*, o. Professor der Nationalökonomie in Kiel. *Volkswirtschaft und Weltwirtschaft.* Versuch der Begründung einer Weltwirtschaftslehre. gr. 8°. VIII u. 495 S. Preis: M 14.50, geb. M 16.—. Gustav Fischer, Jena 1912.

2. Gerlach, Dr. Kurt Albert. Dänemarks Stellung in der Weltwirtschaft. Unter besonderer Berücksichtigung der Handelsbeziehungen zu Deutschland, England und Skandinavien. Mit einer Karte. (Harms' Probleme der Weltwirtschaft III.) gr. 8°. XVIII u. 380 S. Preis: geh. M 12.—. Gustav Fischer, Jena 1911.

3. Schilder, Dr. Sigmund, Sekretär des k. k. österr. Handelsmuseums in Wien. *Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft.* Bd. I: Planmäßige Einwirkungen auf die Weltwirtschaft. gr. 8°. VIII u. 393 S. Preis: geh. M 9.—. Franz Siemenroth, Berlin 1912.

4. Schuhmacher, Dr. H., o. Prof. der Nationalökonomie Bonn. *Weltwirtschaftliche Studien.* Vorträge und Aufsätze. gr. 8°. VIII u. 574 S. Preis: M 12.—. Veit & Comp., Leipzig 1911.

5. Pantzer, Dr. R., Zur Frage der Qualitätsverfeinerung oder Entfeinerung unseres Exports. 8°. 315 S. Preis: geh. M 6.—. geb. 7.20. Puttkammer & Mühlbrecht, Berlin 1912.

6. Calwer, Richard, Jahrbuch der Weltwirtschaft 1912. 8°. XXIV u. 1006 S. Preis: geh. M 18.—, geb. M 20.—. Gustav Fischer, Jena 1912.

II. *1. Sonndorfer, Die Technik des Welthandels.* Bd. I u. II. Herausgegeben von *Clemens Ottel*, Landesschulinspektor und Honorardozent für allgemeine und intern. Handelskunde a. d. Techn. Hochschule Wien. 4. Aufl. Bd. I: XVI u. 382 S.; Bd. II: VIII u. 480 S. Alfred Hölder, Wien-Leipzig 1912. Preis: M 21.40.

2. Sonndorfer, Lehrbuch der internationalen Handelskunde. Für Handelsakademien und höhere Lehranstalten. Ebenda. 3. Aufl. Bearbeitet von *Clemens Ottel.* 8°. XII u. 276 S. Preis: geb. 5.—.

3. Hellauer, Dr. J., Professor a. d. Handelshochschule Berlin. *Marseille.* Ein Beitrag zur handelskundlichen Erforschung des Platzes. Publikation der Exportakademie Wien. 8°. 103 S. Preis: geh. K 1.60. Verlag d. Exportakademie. Wien 1912.

Die Zusammenstellung der hier aufgezählten Bücher ist eine Folge des Zufalls: es sind Bücher, die innerhalb eines bestimmten Zeitraums bei der Redaktion eingingen.

Doch besteht auch eine starke innere Berechtigung, sie zusammen zu stellen. Bei den unter I aufgezählten, besonders bei Ziffer 1 bis 4 und 6 springt sie in die Augen.

Harms ist zur Zeit wohl der eifrigste Verfechter einer spezifischen Weltwirtschaftslehre, und er hat ihre Förderung mit besonderen Mitteln in Angriff genommen. Das an die Spitze meiner Aufzählung gestellte Buch enthält den „Versuch der Begründung einer Weltwirtschaftslehre". Der Inhalt:

I. Die Weltwirtschaft in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur.

II. Einzelwirtschaft, Volkswirtschaft und Weltwirtschaft (Wesen und Begriff).

III. Die Weltverkehrsgesellschaft. Das regelnde Prinzip; Die internationalen Verkehrsmittel; Der internationale Güteraustausch; Kapitalanlagen im Auslande und sonstige intern. Wertübertragungen; Private intern. Organisationen mit wirtschaftlichen Zwecken; Intern. staatliche Vereinbarungen.

IV. Reine Sozialwirtschaftslehre, Einzelwirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Weltwirtschaftslehre. Zur Klassifikation der Wirtschaftswissenschaften; Einzelwirtschaftslehre; Volks- und Weltwirtschaftslehre.

Diese Inhaltsangabe zeigt, daß das Buch über den engeren besonderen Zweck hinaus interessiert; es behandelt, um die Weltwirtschaftslehre zu begründen, die Klassifikation der gesamten Wirtschaftswissenschaft.

So äußert sich der Verfasser in ausführlicher Weise auch über die Einzelwirtschaftslehre und ihr Verhältnis zu den übrigen Wirtschaftswissenschaften. Diese Ausführungen sind durchaus treffend. Ich vertrete die gleiche Ansicht.

Ich darf den Kern der Sache kurz herausheben: Gegenstand der Einzelwirtschaftslehre ist nicht der Inhaber der Einzelwirtschaft, sondern diese letztere selbst; der Inhaber interessiert nur als ein Organ. Gegenstand der Privatwirtschaftslehre der Erwerbswirtschaften ist nicht in erster Linie der Unternehmer, sondern die Unternehmung (hier im weitesten Sinne); der Unternehmer interessiert nur als Organ der Unternehmung (wenngleich als das wichtigste). So verschwindet das bekämpfte nackte Gewinninteresse des Unternehmers von selbst aus der Privatwirtschaftslehre (Betriebslehre) oder wird auf das Maß von Bedeutung zurückgeführt, das ihm zukommt. An seine Stelle tritt die Rentabilität der Unternehmung als Ganzes. Freilich gibt es Privatwirtschafter, die die Rentabilität des Unternehmerkapitals immer wieder in den Vordergrund zu schieben suchen und den Begriff der Rentabilität des Kapitals der Unternehmung verneinen (Pape in einer Bücherbesprechung der Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften.) Aber die Frage ist durchaus nicht mehr strittig.

Für weiteres verweise ich auf meine „Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre", in der ich mich über dieses Thema ausführlicher ausgesprochen habe.

Mit Einzelheiten der Darstellung des Verfassers, besonders soweit sie ein Urteil über die Art, wie die Betriebslehre an den Handelshochschulen entwickelt wird, zu geben scheinen, stimme ich nicht überein.

Der Verfasser hat da leider den Fehler begangen, die sogen. Handelsschulliteratur, die ja in Wirklichkeit gar nicht den Anspruch erhebt, wissenschaftlich zu sein, so oft das Wort in ihr auch wiederkehren mag, in seiner Darlegung mit zu berücksichtigen. Diese Literatur hat, bevor die neue Bewegung einsetzte, den Handelsmittel- und Fortbildungsschulen und dem Selbstunterricht den unerläßlichen Unterrichts-, besonders Übungsstoff zuführen müssen. Sie liegt außerhalb der neuen Bewegung. Und die Schulbücher, die als Nachfolger jener Literatur heute entstehen, wollen nach anderen Gesichtspunkten gewertet sein, als es durch eine Vermengung, wie hier gegeben, geschehen muß.

Schilder, der in seinem Werke eine Reihe früherer kleinerer Arbeiten zusammenfaßt und fortführt, sucht die Existenz eines spezifischen Welthandels und den Satz nachzuweisen, daß die Bedeutung des Weltmarkts nicht abnehme, sondern wachse. „Eine eingehende Erwägung des fraglichen Gegenstandes," sagt der Verfasser, „brachte mich . . . auf eine Reihe von Argumenten, welche nicht bloß für eine absolute Zunahme des Weltmarktverkehrs sprechen; diese Argumente scheinen auch mehr oder weniger die Ansicht zu begründen, daß der Weltmarktverkehr sogar relativ gegenüber dem Inlandsabsatz der Nationalproduktionen an Bedeutung zunehme, und dies gilt auch für die alten Kulturländer des außerrussischen Europa."

Schon hieraus und besonders bei näherem Studium des Buches ergibt sich, daß es sich hier um die Begründung einer Welthandelslehre im weltwirtschaftlichem Sinne handelt (Weltwirtschaftslehre). Das Inhaltsverzeichnis mag weiter zeigen, wieso:

Der weltwirtschaftliche Ausgleich zwischen Landwirtschaft und Industrie; Freihandelstendenz der Ausfuhrerzeugungen und Kartellwesen; Wirkungen des Hochschutzzolles; Wehrhafter Freihandel oder gemäßigter Schutzzoll; Zollkriege; Der britische Freihandel und seine politisch-militärischen Stützen; Die großen Zollgebiete in der Weltwirtschaft; Die Kolonien in der Weltwirtschaft; Die Gebiete der offenen Tür in der Weltwirtschaft; Kapitalsinvestionen im Auslande.

Soweit der Inhalt des bisher erschienenen 1. Bandes. Das Verzeichnis ist hier nur im Auszuge wiedergegeben.

Ein 2. Band, der über die Naturfaktoren und soziale Vorgänge in der Weltwirtschaft handeln wird, soll bald folgen.

Das Werk Calwers umfaßt wieder nicht nur den Welthandel, sondern die Weltwirtschaft. Es genügt, aus dem Vorworte folgendes wiederzugeben: „Das Jahrb. bietet das wirtschaftsstatistische Material, soweit es auf amtliche Quellen zurückgeht, den an der Weltwirtschaft interessierten Kreisen in einer für Nachschlagezwecke brauchbaren Form dar. Es gibt Auskunft über Fläche und Bevölkerung, über Bevölkerungsbewegung, über Land-, Forstwirtschaft und Viehzucht, über den Bergbau, über die verschiedenen Zweige der Warenherstellung, über Handel-, Geld- und Kreditwesen, Verkehr und Finanzen. Die Verhältnisse Deutschlands werden in besonderer Ausführlichkeit dargestellt; alle anderen Länder werden je nach der Bedeutung für die Weltwirtschaft und für Deutschlands Wirtschaft berücksichtigt."

Der vorliegende Band ist der 2. Jahrgang des bedeutsamen Werkes.

Im Institut für Seeverkehr und Weltwirtschaft der Universität Kiel, dessen Direktor Professor Harms ist, ist das Buch Gerlachs entstanden (herausgegeben als III. Band der Schriften des Instituts). Der Inhalt dieses Werkes:

I. Dänemarks Produktivkräfte. Die Landwirtschaft (Umschwung der Produktion unter dem Einflusse der überseeischen Konkurrenz in Ackerbau und Viehzucht, Bodenpreise und Grundbesitzverteilung usw.). Gewerbe und Industrie. Seefischerei und Schiffahrt.

II. Dänemarks Außenhandel. Handelsgeschichte, -politik und -organisation. Der Umsatz (Allgemeines, der Lauf des Wirtschaftslebens in der neueren Zeit, der Warenumsatz der Gegenwart: im allgemeinen und nach Gruppen, Transit). Die Handelsbeziehungen zum Auslande (Skandinavien, England und Deutschland).

III. Handels- und Zahlungsbilanz. Die ökonomische Lage.

Auf einzelne weltwirtschaftliche Fragen beschränkt sich Schumachers Buch, eine Sammlung von Vorträgen und Aufsätzen. Der Inhalt:

Die Ursachen der Geldkrisis 1907; Die deutsche Geldverfassung und ihre Reform; Die Ursachen und Wirkungen der Konzentration im deutschen Bankwesen; Die Organisation des Getreidehandels in den Vereinigten Staaten; Die Wanderungen der Großindustrie in Deutschland und in den Vereinigten Staaten; Die Organisation des Fremdhandels in China; Deutsche Schiffahrtsinteressen im Stillen Ozean; Die finanzielle Behandlung der Binnenwasserstraßen.

In einem Anhang:

Die Errichtung deutscher Handelskammern im Auslande; Die Errichtung einer Reichshandelsstelle in Deutschland; Weltwirtschaftliche Aufgaben im Unterrichtswesen und in der Wissenschaft.

Pantzer untersucht eine einzelne Frage, die zweifellos weltwirtschaftlichen Charakters ist: die Qualitätsverfeinerung oder Entfeinerung unseres Exports.

Das Ergebnis der Untersuchung: „Wo in der theoretischen Volkswirtschaft oder der Praxis von „Qualität" und „Qualitätsverfeinerung" der Waren die Rede ist, wird vielfach nur an die ziemlich allgemeine Bedeutung des Wortes gedacht: praktische Brauchbarkeit und deren Erhöhung; sie ist jedoch für den Nationalökonomen als solchen im wesentlichen erst von Interesse, sobald die Quellen berücksichtigt werden, denen die Güter wirtschaftliche Brauchbarkeit verdanken ... Wir richten ... unser Hauptaugenmerk auf die menschliche Arbeit als Quelle der wirtschaftlichen Brauchbarkeit ... Zweifellos ist die wirtschaftliche Qualität (Verhältnis des Werts der persönlichen Arbeit zum Preise) unseres Exports im ganzen in den letzten Jahrzehnten nicht unerheblich gefallen; noch stärker fiel diejenige des Imports ...

Im technischen Sinne hat dagegen ebenso sicher eine Verfeinerung unseres Exports stattgefunden ...

Die technische Verfeinerung war die Hauptursache der wirtschaftlichen Entfeinerung unseres Exports in den letzten Jahrzehnten." Eine Zunahme der (persönlichen) Arbeitsintensität ist für die Zukunft nur im Sinne einer wissenschaftlichen und künstlerischen Betätigung denkbar.

Dies, um zugleich den Gedankengang mit Worten des Verfassers zu skizzieren. Der Inhalt:

I. Teil. Der Begriff (Arbeitsintensität); Möglichkeit und wirtschaftliche Bedeutung einer Qualitätsverfeinerung des Exports; Diese Frage in der Literatur; Die Statistik als Hilfsmittel.

II. Teil. Die Entwicklung der Gesamtdurchschnittswerte von Ausfuhr und Einfuhr; Die Entwicklung unseres Außenhandels nach den 3 Hauptabteilungen: Rohstoffe für Industrie; Fabrikate; Nahrungs-, Genußmittel, Vieh. Ziffernmäßige Entwicklung der wichtigsten Ausfuhrwaren.

III. Teil. Ausfuhrentwicklung und -aussichten der wichtigsten Warengruppen. (S 139—308.) Schluß.

Die Verbindung des Welthandels mit der Einzelwirtschaft liegt in den öffentlichen Einrichtungen zur Abwicklung der einzelnen Geschäfte, die den Welthandel ausmachen. Diese Einrichtungen, die Technik des Welthandels, müssen dem Kaufmann bekannt, geläufig sein, wenn er fähig sein will, sich am Welthandel zu beteiligen. Dahin gehören die unter II aufgezählten Bücher.

Rudolf Sonndorfer gebührt das Verdienst, eine Unterrichtsdisziplin geschaffen zu haben, die die Technik des Welthandels umfaßt: „Die internationale Handelskunde". Die Arbeiten Sonndorfers, die zu diesem Ziele geführt haben, reichen bis 1880 zurück; dabei ist nur an die veröffentlichten gedacht.

Inzwischen ist der Meister verstorben († 4. 12. 10). Das Werk liegt in der 4. Auflage vor. Sie ist von Ottel besorgt (die ersten 4 Druckbogen noch von Sonndorfer selbst).

Der Inhalt des Buches ist zwar bekannt; doch möge eine kurze Übersicht folgen:

Bd. I. Die Warenbörsen, deren Einrichtung und Bedeutung für den internationalen Handel; Das Maß- und Gewichtswesen im intern. Handel und Verkehr; Die Güterbeförderung (Bahn, Schiffahrt); Die Währungsverhältnisse und Devisennotierungen auf den wichtigsten Handelsplätzen; Die Organisation des Überseegeschäfts.

Bd. II: Der internationale Getreide- und Mehlhandel, S. 1—75 von Dr. Horowitz: Der intern. Kaffeehandel S. 77—102 von Ottel; Der intern. Baumwollhandel, S. 103—128 von Ottel; Der intern. Kohlenhandel, S. 133—193 von Sonndorfer; Der intern. Zuckerhandel, S. 195—225 von Skuttek; Der intern. Holzhandel, S. 237—263 von Prof. Leitner; Der intern. Schafwollhandel, S. 265—336 von J. Hertl; Der intern. Petroleumhandel, S. 348—447 von Dr. Schwarz; Der intern. Spiritushandel, S. 448—479 von Glaser.

Die meisten behandelten Welthandelsartikel sind von Fachleuten der Praxis behandelt. Das in der Aufzählung mitenthaltene Lehrbuch der internationalen Handelskunde für Handelsakademien usw. ist ein Auszug aus dem oben gekennzeichneten zweibändigen Werke.

Hellauer ist von Sonndorfer ausgehend zu dem Ausbau einer (privatwirtschaftlichen) Welthandelslehre geschritten, über deren 1. bisher erschienenen Band früher bereits berichtet ist. Sein Buch „Marseille" liegt in dieser Richtung. Der Inhalt:

I. Allgemeines. Marseille als Handels- und Speditionsplatz. Handelsorganisation und Förderungseinrichtungen für den Handel, Handelstechnik.

II. Einzelne Handelszweige — Getreide, Mehl, Ölsorten, Samenöle, Olivenöl, Seife, Zucker, Kaffee, Holz, Felle nnd Häute, Wolle, Seiden, Kokons, Früchte und Gemüse. Exporthandel Nicklisch.

Jordan, Dr. Paul, Der Zentralisations- und Konzentrationsprozeß im Kommissionsbuchhandel. 8°. VIII u. 200 S. Preis: geh. M 5.—. Jena 1911. Gustav Fischer.

Inhalt: Der Zentralisationsprozeß in der Gesamtentwicklung des Kommissionswesens. Die Anfänge bis zum Ende des Wanderverkehrs, die weitere Entwicklung und die Zentralisation in der Zeit des Meß- und Tauschhandels und der Übergang zum Konditionssystem, die neue Zeit (Kampf um die Vorherrschaft in Süddeutschland, endgültige Ausbildung des Kommissionsgeschäfts).

Der Konzentrationsprozeß. Die räumliche Konzentration am Kommissionsplatz, die Konzentration der Betriebe, die Stellung der Angestellten in der Konzentration, Reformvorschläge und Probleme.

Dazu 10 Tabellen und eine graphische Darstellung.

Passow, R., Dr., Prof. der Technischen Hochschule in Aachen. *Warenbörsen.* 3. Band der Materialien für das wirtschaftswissenschaftliche Studium. 8°. V u. 151 S. Preis: kart. M 2.80. Leipzig 1912. B. G. Teubner.

Inhalt: Allgemeine Vorbemerkungen, Berliner Produktenbörse, Getreidehandel an den Produktenbörsen zu Danzig und Mannheim, Terminhandel in Kaffee an der Börse zu Hamburg, Terminhandel in Zucker in Hamburg und Magdeburg, Terminhandel in Metallen in Berlin und Hamburg.

Anhang: Die Schifferbörse in Ruhrort-Duisburg.

Die Materialien über die Schifferbörse in Kosel enthält der Anhang nicht.

Grunzel, Josef, Dr. Professor an der Exportakademie in Wien. *Handelspolitik und Ausgleich in Österreich-Ungarn.* 8°. VI u. 253 S. Wien und Leipzig 1912. Alfred Hölder.

„Ein Führer durch die Wirrnis der österreichisch-ungarischen Handelspolitik". (Vorwort.) Geschrieben mit Hinblick darauf, daß 1917 die großen europäischen Handelsverträge ablaufen, bei deren Neuabschluß vielleicht auch der autonome Zolltarif geändert werden wird.

Der Inhalt des Buches:

I. Die äußere Handelspolitik. Das merkantilistische Prohibitivsystem (1700—1850). Die Freihandelsära (1850—78); Die Schutzzollära (1878—1912).

II. Der österreichisch-ungarische Ausgleich. Die wirtschaftliche Unterlage der Realunion. Die Zollunion. Die Münz- und Bankunion.

III. Entwicklung des Außenhandels und Zwischenverkehrs.

IV. Der Ausblick auf die künftige Entwicklung. (Der Ausgleich; der Zolltarif; die Handelsverträge.)

Der Verfasser kennt diese Dinge theoretisch und aus eigner praktischer Tätigkeit genau.

Eulenburg, Franz, Dr. Prof., *Die Preissteigerung des letzten Jahrzehnts.* Vortrag, gehalten in der Gehe-Stiftung zu Dresden am 17. Febr. 1912. Mit 7 Diagrammen. Bd. IV, Heft 4 der Gehe-Stiftung. 8°. 96 S. Preis geh. M 2.40. Leipzig 1912. B. G. Teubner.

Der Inhalt; Die Tatsachen und ihre Feststellung; die Ursachen der Preissteigerung (Angebot und Produktionskosten); Nachfrage; Änderungen des Geldwerts. Die Wirkungen der Preissteigerung.

Eulenburg hat die Preisfrage zu seiner Spezialität gemacht.

Müssig, Emil. Preisentwicklung in der Montanindustrie. seit 1870 mit Berücksichtigung besonderer Einflüsse, gegeben durch die technischen Fortschritte, sowie durch die Politik der Einzelwirtschaft und des Staates.

Zugleich Erläuterung einer Original-Preistafel (Größe 130 × 65 cm mit 18 farbigen Linien). Als Manuskript gedruckt. 8°. 115 S. Preis des Buches und der Tafel M 25.—. Augsburg 1912. Theodor Lampart.

Der Inhalt des Buches: Natürliche freie Preisentwicklung; Syndikatspreisbildung (hierzu 1 Tafel); Grundtendenz der Hochkonjunktur- und Tiefstandspreise (hierzu eine 2. Tafel); Einführung in die große Originalpreistafel (Kohle, Koks, Erz, Roheisen, Halbfabrikate, Träger, Stabeisen, Grobbleche); Der Geldmarkt (Diskontsätze der Reichsbank und der Bank von England); Buch und Tafel sind für den praktischen Gebrauch eingerichtet und in der Praxis gut aufgenommen worden.

Literatur-Übersicht.

Dezember 1912.

A. BÜCHER.

Bankwesen — *Obst, Dr. Georg,* Geld-, Bank- u. Börsenwesen. 7. vermehrte und verbesserte Auflage. 8°. 400 S. M 5.40.

Bilanz — *Huber, Th.,* Wie liest m. e. Bilanz? Einführg. in d. Verständnis d. Bilanzen. 9. Aufl. (28 S.) gr. 8°. St., Muth 1912. M 1.—.

Buchführung — *Blum, Th.,* u. *F. Völker,* Übungsheft zu den 38 kurzen system. Übungsgängen z. Einführg. in d. dopp. Buchführg. 4. Aufl. (56 S.) 33,5×21,5 cm. L., E. Wiegandt 1913. M 1.—.

— *Siebenlist, F.,* Amerikanische Buchführung. (16 S.) gr. 8°. Münch., M. Kellerer 1912. M —.30.

— *Taniac, F.,* Die Buchhaltung u. d. praktische Jurist. Vademekum f. Anwälte, Richter u. Steuerreferenten. (71 S.) 8°. W., Gerold's Sohn 1912. Geb. M 1.80.

Export — Begleitpapiere z. Ausfuhr-Sendungen. Zusammengestellt v. Verkehrsbüro d. Handelskammer zu Berlin. Nachtrag II u. III. Berlin, Handelskammer. à M —.50.

Eifel — *Jansen, W.,* Die Eifel als Wirtschaftsgebiet. (181 S.) 16°. M.-Gladbach, Volksvereinsverl. 1912. In Pappbd. M 1.—.

Emailleindustrie — Europas Emailleindustrie. Adreßbuch d. europ. Stanz- u. Emaillierwerke. 3. Aufl. (305 S.) 8°. Dresden, Verl. „Die Glashütte" 1912. Geb. M 4.—.

Frachtrecht — *Freytag, M. H.,* Das Frachtrecht d. Binnenschiffahrt unter vergl. Heranziehung d. Seerechts (VI, 81 S.) 8°. Charlottenburg, Verl. Deut. Schiffahrt 1912. M 1.20.

Gesellschaften m. b. H. — *Senftner, R. G.,* Wie gründet man e. G m. b. H.? Gemeinverst. Darstellg. 3. Aufl. (31 S.) gr. 8°. St., Muth 1912. M 1.—.

Hamburg-Amerika-Linie — *Herschel, F. B.,* Hapag. Entwicklg. u. Bedeutg. d. Hamburg-Amerika-Linie. (Diss.) (VIII, 143 S. m. 1 Tab.) gr. 8°. Charlottenbg., Buchh. A. Seydel Nchf. 1912. M 2.—

Handelsgeschichte — *Stracke, K.,* Handelsgeschichte. 2. Aufl. (VIII, 186 S. m. 10 Skizzen u. 3 K.) kl. 8°. St., W. Violet 1912. Geb. M 2.—.

Handelskorrespondenz, engl. — *Ruffell, R. J.,* English business correspondence taught by an Englishman. Wie im Englischen kaufmänn. Briefe geschrieben werden? 2. Aufl. (XV, 222 S.) 8°. Bresl. J. U. Kern 1912. Geb. M. 2.80.

Industrielle Begutachtungen — *Herzog, S.,* Industrielle Begutachtungen. Leitfaden f. Begutachtgn., Schätzgn., Gründungen, Konzerniergn. u. Finanziergn. (VIII, 216 S. m. 63 Formularen.) Lex. 8°. St., F. Enke 1912. M 7.—; geb. M 8.20.

Kreditwesen — *Charrier, P.,* Die Kapitalbeschaffg. durch Darlehn u. Kredit u. d. Rechtsschutz gegen wucher. Ausbeutg. (148 S.) gr. 8°. L., Helios-Verl. 1912. M 3.30 geb. M 4.50.

Petroleum — *Möller, W.,* Das Reichspetroleummonopol. Betrachtungen üb. die Voraussetzgn., die Organisationsfragen u. die Wirkgn. (68 S.) 8°. B., C. Heymann 1912. M. 1—.

Porzellan — *Windorf, H.,* Die thüring. Porzellanindustrie in Vergangenh. u. Gegenw. (VIII, 107 u. XXIII S.) gr. 8°. L., W. Schunke 1912. M 3.—.

Realisierung — *Külpe, O.,* Die Realisierung. Beitrag zur Grundlegg. d. Realwissenschaften. 1. Bd. (X, 257 S.) gr. 8°. L, S. Hirzel 1912. M 6.—; geb. M 7.—.

Russland — Eisenbahn- u. Verkehrskarte v. Rußland. Hrsg. v. Brokerhoff & Lipschütz, Berlin. L., F. Volckmar 1912. M 6.—; auf L. u. Stäben M 10.—.

Sparkassen — *Braedt, F.,* Das Sparkassenwesen im Königr. Sachsen. (IX, 141 S.) gr. 8°. Tübingen, Laupp 1912. M 4.—; f. Abnehmer d. Zeitschrift f. d. gesamte Staatswissenschaft od. der Ergänzungshefte M 3.60.

Strassenbahnen — Straßenbahnen, die deut. elektr. Sekundär-, Klein- u. Pferdebahnen, sowie d. elektrotechn. Fabriken, Elektrizitätswerke samt Hilfsgeschäften im Besitze v. Aktien-Gesellschaften. Ausg. 1912/13. 16. Aufl. (XII, 546 S.) gr. 8°. B., Verl. f. Börsen- u. Finanzliteratur 1913. Geb. M 6.—.

Unternehmer — *Salz, A.,* Der Unternehmer unserer Zeit. Ein Vortrag vor jungen Industriellen. (46 S.) 8°. Heidelberg, Weiß 1912. M 1.—.

Versicherung, Pensions- — *Mayer, E.,* Die Angestelltenversicherg. (Privatbeamtenversicherung). Gemeinverständliche Darstellg. (80 S.) kl. 8°. München, Buchdr. Gerber 1912. M —.15.

Waren- u. Handelsstatistik — Statistik des auswärtigen Handels des Vertragszollgebietes der beiden Staaten der österr.-ungar. Monarchie im J. 1911. Hrsg. vom handelsstatist. Dienste des k. k. Handelsminist. IV. Lex. 8°. W., Hof- u. Staatsdruckerei 1912. M 8.—.

IV. Bd. (Hauptergebnisse — Hafenverkehr) (VI, 539 S.)

Weltmarkt — *Hauptmann, E.,* Deutschlands Stellung auf dem Weltmarkte. (72 S.) kl. 8°. St., A. Bonz & Co. 1912. M —.60.

Wirtschafts-Atlas — *Knörk, O.,* Wirtschafts- u. Verkehrsatlas m. bes. Berücks. Deutschlands. 2. Aufl. 15 Kartentafeln u. 4 S. Text.) gr. 8°. B., Gea Verl. 1912. Geb. M 7.50.

Wirtschaftsgeographie — *Gruber, Ch.,* Wirtschaftsgeographie m. eingeh. Berücks. Deutschl. Neu bearb. v. H. Reinlein. 3. Aufl. (VI, 257 S.) gr. 8°. L., Teubner 1912. Geb. M 2.40; in 2 Tln. je M 1.40.

Zollwesen — Niederlande. Zolltarifentwurf vom J. 1911 in der durch d. parlament. Kommission abgeänd. Fassg. Bearbeitet im Reichsamt d. Innern. (30 S.) Lex. 8°. Berlin, Mittler & S. 1912. M —.60.

— Zolltarif f. Costarica. Vom 23. 12. 1911. (22 S.) Lex. 8°. B., Mittler & S. 1912. M —.60.

— Zolltarifgesetz nebst Zolltarif f. Korea (Tschosen). Vom 10. 4. 1912. (8 S.) Lex. 8°. B., Mittler & S. 1912. M —.25.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Aktiengesellschaften — *Schmalenbach, E.,* Die Kapitalrückzahlg. bei Aktiengesellschaften. Ztschr. f. handelsw. Forsch. VII. 3.

Bankkrisis. Von *L. Eschwege.* Bank 1911. 9.

Baumwolle. Dornröschen-Baumwolle. Plutus IX. 47.

Dresdner Bank. „Dresdnerin." Plutus IX. 49.

Organisation. Die Organisation der Post-Eing. und Ausg. in e. großen Maschinenbau-A.-G. Organisation XIV. 22.

Serbien u. Bulgarien. Von *O. Neurath.* Plutus IX. 47.

Staatspapiere — *Cohn, G.,* Mittel z. Hebg. d. Kurses d. Staatspapiere. Bank-Archiv XII. 4.
— *Lansburgh, A.,* Geeignete u. ungeeignete Mittel zur Hebung d. Kurses d. Staatspapiere. Bank 1912. 9.

Unternehmer, der, unserer Zeit. Von *F. Diepenhorst.* Welt d. Kfm. VIII. 11.

Vereinigte Staaten — *Hauser, R.,* Die Grundzüge d. Kredit- u. Bankorganisation. Bank-Archiv XII. 5.

Wertpapiere. Entwurf, vorläufiger, von Usancen f. d. Handel in amtl. nicht notierten Werten. Bank-Archiv XII. 4.

Zuckerfabrik — *Fleischfresser, P.,* Die Erfolgskontrolle e. Zuckerfabrik. Zeitschr. f. hdw. Forschg. VII. 3.

Zuckerhandel — *Bohrer, J.,* Der Zuckerhandel in Österreich-Ungarn. Österr. Hdelsch.-Ztg. N. F. IV. 11.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Bankruptcy. Act proceedings 1911—12. 1 s. Verlag: Wyman.

Barker, J. Ellis. Modern Germany: her political and economic problems etc. 4. vermehrte Aufl., durchgesehen und vervollständigt bis Juli 1912. 8 vo. 772 S. 10 s. 6 d. netto. Verlag: E. Smith.

Beveridge, W. H. Unemployment: a problem of industry. III. Aufl. 8 vo. 422 S. 9 s. netto. Verlag: Longmans.

Bills. Irish creameries and dairy produce. 2 1/2 d. Verlag: Wyman.

Brown, A. F. Sylviculture in the tropies. 8 vo. 328 S. 8 s. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.

Byrom, T. H. The Physics and chemistry of mining. 2. und durchgesehene Auflage. 8 vo. 208 S. 3 s. 6 d. netto. Verlag: C. Lockwood.

Cahen, Edward, and Wooton, William Ord. The Mineralogy of the rarer metals; a handbook for prospectors. 12 mo. 6 s. netto. Verlag: C. Griffin.

Colonial office. Report of surveys of British Africa, Ceylon, Cyprus etc. 1911—12. 2 s. 1 d. Verlag: Wyman.

Colonial reports, 1911. British Southafrica: Trade for 1911 4 d. Australia: Trade for 1911 3 d. Figi 3 d. Preise: netto. Verlag: Wyman.

Consular reports, 1911. Egypt, Port Said 7 d. Spain, Industries 4 1/3 d. Crete 5 d. Gold Coast 4 1/2 d. Japan, Formosa 5 d. Marocco, Casablanca 1910—11 7 1/2 d. France, economic development 1910—11 9 1/2 d. Verlag: Wyman. Preise: netto.

Consular report. U. S. A., Philippine Islands. 2 1/2 d. Verlag: Wyman.

Farrell, Frank. Dyeing and cleaning: a practical handbook. 8 vo. 266 S. 5 s. netto. Verlag: C. Griffin.

Finance 1909—10. Act 1910. Appeals Return. 3 d. Verl.: Wyman.

Gibbins, H. de B. Industry in England: historical outlines. 7. Aufl. rev. 8 vo. 506 S. 10 s. 6 d. netto. Verlag: Methuen.

Gilbreth, Frank B. Primer of scientific management. 8 vo. 116 S. 4 s. netto. Verlag: Constable.

Gouldsbury, Cullen. An African year. 8 vo. 326 S. 5 s. netto. Verlag: E. Arnold.

Green, Eda. Our apportunity in Canada. 8 vo. 128 S. 1 s. netto. Verlag: S. P. G.

Hall Cyrill. Con questo of engineering. 8 vo. 296 S. 3 s. 6 d. netto. Verlag: Blackie.
— Wood and what we make of it. Illustr. 8 vo. 288 S. 3 s. 6 d. netto. Verlag: Blackie.

Hoskin, A. J. The business of mining. 8 vo. 6 s. netto. Verlag: Lippincott.

Lawton, Lancelot. Empires of the Far East: a study of Japan and of her colonial possessions, of China, and Manchuria etc. 2 Bände. 8 vo. 1616 S. 30 s. netto. Verlag: Richards.

Lumholtz, Carl. New Travels in Mexico: an account of one year's exploration in North-Western Sonora, Mexico and Southwestern Arizona. 1909—10. Illustriert. 8 vo. 440 S. 16 s. netto. Verlag: Unwin.

Lynch, H. Foulks. Redress by arbitration: a digest of the law relating to arbitrations and awards. 5. Ausgabe von Arthur R. Rudall. 8 vo. 312 S. 5 s. netto. Verlag: E. Wilson.

Mac farlane, Walter. The principles and practice of iron and steel manufacture. 3. Aufl. 8 vo. 302 S. 5 s. netto. Verlag: Longmans.

Mac Michael, H. A. The Tribes of northern and central Kordofan. 8 vo. 276 S. 6 d. netto. Verl.: Cambridge Univ. Press.

Navigation and Shipping — Annual Statement for 1911. 3 s. 5 d. Verlag: Wyman.

New-Zealand. Trade of 1911. 3 d. Verlag: Wyman.

Nigeria, Southern. Report on mineral survey, 1910. 1 1/2 d. Verlag: Wyman.

Ogg, F. A. Social progress in coutemporary Europe. 8 vo. 6 s. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.

Palmer, Sir F. B. Company precedents. Teil 2. Winding-up forms and practice. 11. Aufl. 8 vo. 34 s. netto. Verlag: Stevens & Sons.

Peabody, Francis Greenwood. The approach to the social question. 8 vo. 218 S. 2 s. netto. Verlag: Macmillan.

Rogers, James F. Thorold. Six centuries of work and wages. 11. Aufl. 8 vo. 592 S. 10 s. 6 d. netto. Verlag: Unwin.

Scott, William Robert. The constitution and finance of English, Scottish and Irish joint-stock companies to 1720. Band 1, The General development of the joint-stock system to 1720. 8 vo. 544 S. 17 s. netto. Verlag: Cambridge University Press.

Slater, J. A. Pitman's Commercial encyclopaedia and dictionary of business. A reliable and comprehensive work of reference on all commercial subjects. Band 3. Illustriert und mit Karten und Formularen versehen. Große Ausgabe. 4 to. 435 S. 7 s. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Tawney, R. H. The Agrarian problem in the sixteenth century. 8 vo. 476 S. 9 s. netto. Verlag: Longmans.

Thornley, Thomas. Cotton waste: its production, manipulation and uses. 8 vo. 286 S. 7 s. 6 d. netto. Verlag: Scott, Greenwood.

Timplates — Report of the manufacture of. 1 s. Verlag: Wyman.

Trade and navigation returns for September. 1 s. 8 d. Verlag: Wyman.

Trade in Imports and Exports at Irish Ports: Report 1911. 1 s. 4 d. Verlag: Wyman.

Redaktionelle Mitteilung.

Diesem Hefte liegen Prospekte der Firmen *Otto Spamer, Leipzig,* über die Zeitschrift *„Prometheus"*, sowie des Verlags *Carl Ernst Poeschel, Leipzig,* über das neue Buch *„Geschäftsorganisation"* bei, auf die wir unsere Leser ganz besonders hinweisen möchten.

Unsere Postabonnenten werden sehr gebeten, etwaige Reklamationen wegen verspäteten Eintreffens der Zeitschrift zuerst bei der Post anzubringen, da hierdurch in den meisten Fällen Zeit erspart wird.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich einmal im Umfang von mindestens 40 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57; 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE; SÄMTLICH IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 11 LEIPZIG · FEBRUAR 1913 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

Am 2. Januar sind für die deutschen Börsen neue Bestimmungen für den Handel in Aktien und amtlich nicht notierten Werten in Kraft getreten.

Am 12. Januar konnte die österreichische Postsparkasse auf eine 30jährige Tätigkeit zurückblicken.

In Bremen ist die Errichtung einer Baumwollterminbörse gesichert.

Die Kontraktschwierigkeiten im argentinischen Getreidehandel sind beigelegt.

Auf zwei Teilstrecken der Bagdadbahn wurde der Verkehr eröffnet.

Im kanadischen Unterhause wurde eine Novelle zum Bankgesetz eingebracht.

In Belgien ist eine Reform des Aktienrechtes geplant.

Wirkliche oder vermeintliche Schwächen der kameralistischen Buchführung.

Von H. Meltzer, Berlin.

In seiner sehr lesenswerten Abhandlung über „Die Buchungsgrundsätze einiger deutscher Kommunen hinsichtlich ihrer Erwerbsbetriebe" bespricht Herr Dr. Max Sulzberger verschiedene kommunale Jahresrechnungen teils kameralistischen Systems, teils doppelten Systems. Der Verfasser hebt die Vorzüge der nach letzterem System aufgestellten Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung gebührend hervor, geht aber nach meiner Überzeugung darin zu weit, daß er gewisse Unvollkommenheiten der kameralistischen Jahresrechnung als in der Unfähigkeit des Systems zur Feststellung von Betriebsergebnissen begründet anspricht. Diese Fähigkeit rühmt er andererseits der doppelten Buchführung nach, und zwar unter der Voraussetzung, daß dieses System tatsächlich im täglichen Geschäftsbetriebe zur Anwendung kommt; kaufmännische Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen auf kameralistischer Grundlage jedoch vermögen den erwähnten Mangel der laufenden kameralistischen Buchungsweise nach Ansicht des Herrn Dr. Sulzberger nicht zu beseitigen. Ich meine, daß man bei aller Würdigung der Vorzüge kaufmännischer Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen nicht verkennen darf, daß der Grad ihrer Vollkommenheit von der sachkundigen, den praktischen Bedürfnissen angepaßten Gruppierung der laufenden Buchungen abhängt. Was aber dieses Anpassungsvermögen betrifft, so ist es keineswegs ausschliesslich an das doppelte System gebunden. Was man hier als „Konto" in der kameralistischen Buchführung als „Titel" bezeichnet, bedeutet in beiden Fällen genau dasselbe, nämlich lediglich das Gefäß für den Inhalt, dessen auschlaggebende Anordnung und Gruppierung durchaus keine Frage des Buchführungssystems darstellt. Ist diese Anordnung und Gruppierung mangelhaft, so liefert auch die schönste doppelte Buchführung nur mangelhafte Darstellungen; im gegenteiligen Falle aber bieten die Zahlen der kameralistischen Jahresrechnung jede wünschenswerte Information, alle Bausteine für eine durchaus vollkommene kaufmännische Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung. Aus diesem Grunde ist auch durchaus vernünftig, was der Verfasser von der Buchführung der Stadt Düsseldorf berichtet. Dort kommt durchweg kameralistische Buchführung zur Anwendung, werden auch kameralistische Jahresrechnungen gelegt. Für die Sparkasse werden aus dem Material der kameralistischen Buchführung und Schlußrechnung, Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz nach kaufmännischem Muster hergestellt. Für die industriellen Werke besteht ein gemischtes System der Buchführung, indem aus der kameralistischen Jahresrechnung Monats- und Jahresziffern in kaufmännische Bücher übertragen werden

und auf dieser Grundlage ein kaufmännischer Jahresabschluß angefertigt wird. — Einige aus der Sulzbergerschen Schrift herausgegriffene Beispiele mögen meine allgemeinen Ausführungen unterstützen.

Auf Seite 11 sind die schlimmen Folgen der Vernachlässigung von Abschreibungen und Forcierung von Überschüssen für kameralistisch verwaltete industrielle Betriebe geschildert und dann heißt es: „Alle diese Folgen sind bei Anwendung der kaufmännischen Buchführung ausgeschlossen, da bei ihr jede Ausgabe zu Anschaffungszwecken, jede Mehrung des im Unternehmen investierten Vermögens, jede Neuaufnahme von Kapital und seine Verwendung im Geschäft eine Erhöhung des Wertes der Aktiven der Bilanz nach sich zieht." Daß diese Folgen bei geschäftlichen Unternehmungen ausgeschlossen sind, wird niemand behaupten, der in Bilanzen von Aktiengesellschaften die Folgen der Überlastung der Anlagekonten durch Scheinzugänge und Unterlassung von Abschreibungen allzu häufig beobachten konnte. Wenn aber vollends gesagt wird, daß dieses alles bei Anwendung der doppelten Buchführung ausgeschlossen sei, so ist damit die ausschlaggebende Bedeutung der wirtschaftlichen Handlungen und die eng begrenzte Aufgabe der Buchführung verkannt, diesen wirtschaftlichen Handlungen als Spiegelbild zu dienen.

Bei Besprechung des kaufmännischen Abschlusses der Gaswerke der Stadt München auf Seite 25 bis 27 wird an den Ausgabeposten der Gewinn- und Verlustrechnung „Betriebsgeräte" die Vermutung geknüpft, daß es sich um die Ersetzung von nunmehr als unbrauchbar ausgeschiedenen Gerätschaften handele, die nach kameralistischen Grundsätzen bis vor wenigen Jahren keinen oder doch wenigstens ganz ungenügenden Abschreibungen unterworfen waren und deren, durch eingetretenene völlige Unbrauchkeit notwendig gewordener Ersatz nunmehr ein einziges Jahresresultat schmälere. Aber noch einen weiteren Mangel teilt der auf kameralistischer Grundlage beruhende kaufmännische Abschluß mit der kameralistischen Schlußrechnung: die Münchener wie andere kommunale Gaswerke würden, wenn sie lediglich auf die Gaserzeugung und den Erlös hieraus angewiesen wären, mit Verlust arbeiten, wenn sie nicht, und zwar einzig und allein, ihre Überschüsse der Verwertung der Nebenprodukte zu verdanken hätten. Ein genauer Nachweis sei jedoch nicht möglich, da weder der kameralistische Jahresabschluß, noch die daneben gefertigte Gewinn- und Verlustrechnung die bei Verwertung der einzelnen Produkte erzielten Erfolge ersehen lasse. Es fänden sich nur die Einnahmen auf Nebenprodukte und die Betriebsausgaben aufgeführt, es sei aber nicht einmal zu erkennen, wieviel an Nebenprodukten unter den in Einnahmen und Ausgaben eingesetzten Posten „Übernommene Fabrikate" enthalten ist. Ferner seien die für Herstellung und Verwertung der Nebenprodukte ausschließlich oder vorzugsweise ausgegebenen Arbeitslöhne nicht feststellbar, die Anteile der Nebenproduktionsanlagen an der Versicherungs- und Abschreibungssumme nicht herauszuziehen und eine Aufteilungsmöglichkeit der gezahlten Steuersumme nicht gegeben. „Also" — lautet der Schluß — „eine sichere Beantwortung der Frage nach den Erfolgsquellen der Gaswerke ist nicht möglich, sofern die kameralistische Buchführung, sei es auch nur im Unterbau, zur Anwendung kommt. Die kaufmännische Buchführung hiergegen gewährt einen genauen Einblick in den Stand der Teilbetriebe, die das Gesamtunternehmen bilden, denn dadurch, daß das betreffende Nebenproduktkonto mit den entsprechenden Beträgen für eventuell erfoderliches Material, Arbeitslohn, Abschreibungen, Reparaturkosten, der Spezialanlagen und sonstige Ausgaben im Laufe der Produktionsperiode belastet wird, ergibt der Abschluß im Gewinn- und Verlust-Konto auf dem betreffenden Konto den wirklich erzielten Erfolg."

Diese von mir möglichst ausführlich wiedergegebenen Auslassungen Dr. Sulzbergers zeigen besonders deutlich, daß er Nachteile und Vorzüge der verglichenen Buchführungssysteme sieht, wo es sich lediglich um Unterschiede in der Behandlung wirtschaftlicher Fragen oder in der Gruppierung des grundlegenden Zahlenmaterials handelt. Daß die Abschreibung rasch verschleißender Betriebsgeräte versäumt wird, kommt auch bei Privatindustrien mit tadelloser doppelter Buchführung vor, ja diese zeigen häufig als besondere Spezialität die laufende Überlastung solcher Anlagekonten mit den Kosten für Ersatzstücke und Reparaturen. Vor dieser Gefahr ist man aber bei kameralistisch verwalteten Unternehmungen dadurch möglichst geschützt, daß dem kameralistischen System eine große Unbeholfenheit in der Buchung von Inventarvermehrungen eigen ist. Erfolgen diese nicht auf Grund besonderer Anleihen oder Bewilligungen im Extraordinarium, dann gehen die Ausgaben einfach zu Lasten des Betriebes. Daß ferner die Gewinn- und Verlust-Rechnung der Gaswerke der Stadt München die Frage nach den Erfolgsquellen der Gaswerke nicht beantwortet, liegt keineswegs an der in diesem Falle kameralistischen Grundlage der Gewinn- und Verlustrechnung. Sehen wir uns die in Tabelle II vorgeführte Gewinn- und Verlustrechnung für das Jahr 1897/98 der Gasanstalt München — damals Aktiengesellschaft — an, so finden wir trotz doppelter Buchungsgrundlage die gleiche Unklarheit der Darstellung, und ich glaube, Herr Dr. Sulzberger wird kaum ein bedeutenderes industrielles Aktienunternehmen anführen können, welches den Erfolg seiner verschiedenen Fabrikationszweige in der veröffentlichten Gewinn- und Verlustrechnung auch nur annähernd so genau nachweist, wie er es von den kommunalen Gasanstalten erwartet. Will er doch nicht nur die direkten Aufwendungen wie Arbeitslöhne, sondern auch allgemeine Unkosten, wie Versicherungskosten und Steuern den verschiedenen Produkten entsprechend verteilt wissen. Abgesehen davon, daß eine zu weit getriebene theoretische Zergliederung leicht zu tatsächlich unrichtigen Ergebnissen führt, so wird kein verständiger Geschäftsmann eine völlige Klarlegung seiner Selbstkostenverhältnisse vor der

Öffentlichkeit für angezeigt halten. Deshalb darf man von einer summarischen Gewinn- und Verlustrechnung keinesweg auf den Mangel einer genauen Selbstkostenerkenntnis schließen und ich kann aus meiner Erfahrung bestätigen, daß viele kommunale Gas- und Wasserwerke ihre Selbstkosten durch außerordentlich klare technische Betriebsberichte laufend nachweisen. Freilich ist eine Kontrolle dieser technischen Berechnungen durch richtig gegliederte und abgestimmte Kostennachweisungen von höchster Wichtigkeit, wie diese aber in Materialverbrauchsrechnungen und Lohnlisten vorbereitet wird, ist von ausschlaggebender Bedeutung und eigentlich keine Frage des Buchhaltungssystems. Wird es für möglich und richtig erkannt, die Aufwendungen entsprechend den verschiedenen Produkten in der Buchführung zu unterscheiden, so kann in der kameralistischen Buchführung mit derselben Leichtigkeit ein besonderer Verrechnungstitel eingerichtet werden, wie in der doppelten Buchführung ein Sachkonto eröffnet wird. Dabei wird man sich natürlich ausschließlich von praktischen Erwägungen leiten lassen. Der Fabrikant wird, durch seine Selbstkostenkalkulation belehrt, einen dauernd Verlust bringenden Artikel fallen lassen, der Leiter eines Gaswerkes jedoch, dem man vorhält, er verdiene nichts am Gas, sondern einzig und allein an der Verwertung der Nebenprodukte, wird mit Recht darauf hinweisen, daß eine solche Zerreißung der Erfolgsberechnung für Haupt- und Nebenprodukte im letzten Sinne oft ein müßiges Spiel darstellt. Tatsächlich ist es auch in der Privatindustrie meistens der Weisheit letzter Schluß, daß man die bestmögliche Verwertung des unvermeidlichen Nebenproduktes sich angelegen sein läßt und den dafür erzielten Erlös von den Selbstkosten des Hauptproduktes abzieht. Bei den Nebenprodukten der Leuchtgasfabrikation muß man zudem berücksichtigen, daß ihre Verwertung sich auf dem freien Markte vollzieht, während die Preisbestimmung für das Leuchtgas durch die Kommunen trotz des in Frage kommenden Monopols einer Aufwärtsbewegung der Kohlenpreise nicht so leicht zu folgen vermag. In der Selbstkostennachweisung kann man wohl gewisse nebensächliche Spezialkosten der Nebenproduktion erfassen, bei Verteilung der hauptsächlichen Kostenbestandteile, wie für Rohmaterial und Arbeitslöhne jedoch, wird die Verteilung auf Haupt- und Nebenfabrikation mehr oder weniger zur Ansichtssache und ist jedenfalls von dem System des buchhalterischen Schreib- und Rechenwerkes durchaus unabhängig.

Wenn Dr. Sulzberger der kameralistischen Buchführung vorwirft, daß sie keine Abschreibungen kenne, so hat er allerdings buchstäblich Recht, es darf aber darauf hingewiesen werden, daß die geringfügige Abschreibung durch Tilgung des im Anleihewege beschafften Kapitals immerhin doch mehr bedeutet, als es nach den Ausführungen auf Seite 33 den Anschein hat, betragen doch die Tilgungsraten vielfach mehr als 1% und werden sie doch meistens durch Zinsersparnis auf das getilgte Kapital verstärkt. Somit werden die Anleihen bei 1% Tilgung bereits in 47 Jahren abgetragen und es ist damit selbstverständlich auch eine Amortisation gegeben, die sich noch dazu nicht nur auf die Anlagen, sondern auch auf das Betriebskapital erstreckt. Immerhin muß eine höhere Abschreibung derjenigen Betriebseinrichtungen erfolgen, die innerhalb der Tilgungsperiode mehrmals erneuert werden müssen. Ich verkenne nicht, daß gerade bei den Abschreibungen die Versuchung besonders nahe liegt, wirtschaftliche Versäumnisse auf das kameralistische System zu schieben, obschon die doppelte Buchführung an und für sich gegen den gleichen Fehler keineswegs schützt. Dagegen möchte ich auf einen umgekehrt liegenden Fall hinweisen: die kameralistische Buchführung verrechnet selbstverständlich die Schuldentigungsraten als Ertragsschmälerungen. Die doppelte Buchführung tut dieses ebenso selbstverständlich nicht, denn bei ihr mindert die Rückzahlung zunächst den Stand des Anleihekontos, während für die erforderliche entsprechende Abschreibung der aus den Anleihemitteln beschafften Anlagewerte besonders gesorgt werden muß. Geschieht dieses nicht, dann weist die Gewinn- und Verlustrechnung den Tilgungsbetrag als Überschuß auf und schon in manchen Fällen hat dieses Irrlicht zur Auszahlung ungerechtfertigter Dividenden verleitet. Von besonderem Interesse wird aber die Frage der Abschreibungen kommunaler Betriebsanlagen, wenn man sich vorstellt, daß zur Zeit der Konvertierung höher verzinslicher Anleihen in niedriger verzinsliche, neue Anleihetitel gegen alte umgetauscht wurden und daß dadurch die aus der Zinsersparnis gekräftigten Tilgungs-Abschreibungsraten plötzlich wieder auf den Grundtilgungssatz herabsanken. Legt man eine Annuität von 5% zu Grunde, so steigert sich der ursprüngliche Tilgungssatz von 1% durch die Zinsersparnis nach 25 Jahren auf 2% des ursprünglichen Anleihebetrages. Das Zurückgehen auf den Satz von 1% an diesem Zeitpunkt bedeutet demnach auch eine Verringerung der Abschreibungen um 50%.

Die gleiche Neigung des Verfassers zur Überlastung des Schuldkontos der kameralistischen Buchführung spricht aus seinen Ausführungen über die Feststellung des Erfolges; ja was in den einleitenden Worten über den Erfolg im allgemeinen gesagt wird, beruht zum Teil wohl ebenfalls auf Mißverständnis. Es heißt z. B.: „Demnach kann unter dem Begriff „Erfolg“ beim Einzelkonto nur verstanden werden, daß dieses Konto mehr erbringt, als hierfür aufzuwenden ist. Bilanzmäßiger Gewinn ist dann gegeben, wenn ein solcher Überschuß des einzelnen Kontos erzielt wird und zugleich dessen Vermögenswert am Ende des Betriebsjahres dem Wert bei Beginn desselben gleichgeblieben ist, d. h. das zu Anfang des Jahres in das Konto investierte Betriebskapital sich nicht vermindert hat.“

Sollte beispielsweise aus einem auszuverkaufenden Warenbestande ein bilanzmäßiger Gewinn wirklich nur unter der Bedingung erzielbar sein, daß nichts davon verkauft wird und somit der Vermögens-

wert am Jahresschluß derselbe bleibt wie bei Jahresanfang? Ohne Zweifel wird der Verfasser nicht dieser Ansicht sein und wir haben es hier nur mit einem Vexierbilde wissenschaftlicher Ausdrucksform zu tun. Auf Seite 44 heißt es: „Denn wenn neue Kapitalinvestierungen zum Zweck der Betriebserweiterung oder Anschaffungen von Grundstücken für Betriebserweiterungen in der Zukunft erfolgen, überhaupt Anschaffungen vorgenommen werden, so erscheinen die hierfür aufgewendeten Beträge unter den Ausgaben der kameralistischen Schlußrechnung. Eine Folge davon ist natürlich die Minderung der Differenz zwischen den Einnahmen und Ausgaben durch eine garnicht unter die Betriebsrechnung fallende Vergrößerung der letzteren und eine Verschiebung des Betriebsresultates, bei dessen Feststellung auf die durch die Anschaffung bewirkte Mehrung des Aktivvermögens keine Rücksicht genommen wird. Eine ähnliche Ungenauigkeit des Betriebsgewinnes wird herbeigeführt, wenn z. B. zur Stärkung der Betriebsmittel oder zu dringlichen Anschaffungen Gelder von der Stadtkasse aufgenommen und unter Einnahmen eingesetzt werden, aber bis zum Schluß des Betriebsjahres noch nicht völlig zurückgezahlt sind und daher nur zu dem niedrigeren Rückzahlungsbetrage unter den Ist-Ausgaben erscheinen. Es ist dies eine Folge davon, daß die Kameralbuchführung nur Einnahmen und Ausgaben, nicht aber Schulden und Guthaben kenntlich macht und verbucht."

Ja, wenn aber letzteres erkannt wird, so ist es doch nicht angängig, dieser Einnahme- und Ausgaberechnung vorzuwerfen, daß sie keine Erfolgsrechnung ist! Die kameralistische Jahresrechnung weist am Schluß nur den Über- oder Unterschuß des Geldverkehrs eines bestimmten Etats aus. Die Schlußdifferenzen aller Etats einer Gesamtverwaltung ergeben zusammengefaßt den vorhandenen Kassenbestand, nicht aber Gewinn oder Verlust. Den Erfolg muß man natürlich durch eine besondere Berechnung feststellen, für die gewisse notwendige Erfordernisse — wie die Zunahme oder Abnahme der Materialienbestände — in der Geldeinnahme- und -Ausgaberechnung natürlich nicht enthalten sein können. Andererseits wird man dabei die den Erfolg nicht beeinflussenden Bareinnahmen und -Ausgaben des Extraordinariums, d. h. also Neuanschaffungen von Anlagegegenständen aller Art, Einnahmen und Ausgaben des Anleihe- und Vorschußverkehrs nicht für die Erfolgsberechnung, sondern für den Aufbau der Bilanz verwenden, wie denn überhaupt die ganze kameralistische Jahresrechnung weiter nichts ist, als eine Art von „Reiner Kasse", deren Inhalt erst auf die verschiedenen Konten des Hauptbuches übertragen werden muß. Meines Erachtens wird das Wesen der kameralistischen Buchführung überhaupt entstellt, wenn man sie mit Abschreibungen und Ähnlichem, was mit dem Barverkehr nichts zu tun hat, beschwert. Man hat von vielen Seiten, die oft mit nur geringer praktischer Kenntnis beider Buchführungssysteme staatliche und kommunale Betriebe zur Einführung der doppelten Buchführung drängen wollen, ausdrücklich verkündigt, daß dieses Bestreben für die allgemeine Staats- und Kommunalverwaltung nicht in Frage kommen könne. Ich erlaube mir anderer Ansicht zu sein. Ich behaupte, daß über die verwickelten Verhältnisse eines mit industriellen Unternehmungen gesegneten, mit Anleihen für die verschiedenen Zwecke belasteten Gemeinwesens ein klarer Überblick auf einfachere Weise nicht geschaffen werden kann, als indem man eine nach doppeltem System entwickelte Generalbilanz und Gewinn- und Verlust-Rechnung aufstellt. Dann erst werden die vielgestaltigen, komplizierten Vermögens- und Schuldverhältnisse eine praktische, kontrollierende Abstimmung erfahren. Andererseits aber meine ich, daß die kameralistische Buchführung für den laufenden, staatlichen und kommunalen, auch industriellen Verwaltungsbetrieb ungleich geeigneter ist, als die doppelte Buchführung. Die kameralistische Buchführung ist berufen, den soliden Unterbau zu bilden, auf welchen die krönende Oberetage der doppelten Kontroll-Abschlußbuchführung aufgesetzt wird. Man sehe sich doch die doppelten Buchführungen mancher kommunaler Industriebetriebe an und man wird eine Verkümmerung des doppelten Systems durch die Angst finden, den Anschluß an die kammeralistisch zu legende Gesamtjahresrechnung des Gemeinwesens zu verlieren. Daher die peinlichste Beschränkung auf Kassenbuchungen, verbunden mit der größten Scheu vor Memorialbuchungen, so daß eben nur ein Zerrbild des doppelten Buchführungssystems entstehen kann. Freilich blickt wohl mancher kommunale Betriebsleiter, der sich alle Jahre mit seinem Voranschlag und der Rechtfertigung von Etatsüberschreitungen plagen muß, mit einem gewissen Neid auf seine, von kameralistischen Fesseln freien Kollegen in der Privatindustrie. Da gefällt wohl manchem der oft gehörte Rat, es solle die doppelte Buchführung eingerichtet und dann neben den großen Neuanschaffungen nur das Gewinn- und Verlust-Konto, womöglich nur die maßgebende Schluß- und Gewinnziffer in den Haushaltplan eingesetzt werden. Auch Herr Dr. Sulzberger kommt auf Seite 50 seiner Schrift darauf hinaus, daß, wenn sich die Undurchführbarkeit der vorhergehenden Festsetzung sämtlicher Einnahme- und Ausgabepositionen erweise und dem Betriebe direkt schädlich sei, daß dann die Bestimmung jener Einnahmen und Ausgaben, die auch beim modernen Betriebe im voraus möglich ist, nicht unbedingt in Form eines kameralistischen Etats erfolgen müsse, sondern im Wege des Voranschlages einer Gewinn- und Verlustrechnung vorgenommen werden könne. Ich bezweifle aber lebhaft, daß die vorhergehende Festsetzung der Einnahmen und Ausgaben nach dem Schema der Gewinn- und Verlust-Rechnung sachlich wesentlich verschieden sein wird von derjenigen nach dem kameralistischen Rechnungsschema. Es treten

in beiden Fällen dieselben Einnahmen und Ausgaben auf, allerdings kommen bei der Gewinn- und Verlust-Rechnung die Abschreibungen hinzu. Jedenfalls aber handelt es sich hier wiederum weniger um die äußerliche Frage der buchhalterischen Anordnung, als um wirtschaftliche Fragen und um die Wahrung des Bewilligungsrechtes.

Der Abrechnungsverkehr.

Von F. Werner, Königsberg i. Pr.

IV.

Die Technik der Abrechnung, die jetzt in kurzen Zügen vergleichend dargestellt werden soll, weist nur insofern Übereinstimmung auf, als die Zahlungspapiere unter den Bankvertretern ausgetauscht werden, daß also jedes Mitglied einen oder mehrere Beamte zur Abrechnung sendet, doch gibt es auch davon Ausnahmen. An einigen kleineren Clearing-Häusern in den Vereinigten Staaten senden einfach die Mitglieder dem Clearinghaus-Leiter die Papiere mit Aufstellungen zu und überlassen dem die ganze Arbeit[1]). Schon in der Zahl der Einlieferungen am Tage gibt es Unterschiede; die meisten Abrechnungsstellen liefern nur einmal ein, so in den Vereinigten Staaten, mit Ausnahme einiger in den Weststaaten, Fall River, Detroit & Los Angeles, die wie die deutschen und österreich-ungarischen zweimal[2]) einliefern, während in London die Zahl der Einlieferungen unbegrenzt ist, da das Clearing-Haus von 9 bis 4 Uhr geöffnet ist. Der Londoner Clearing erfordert den größten Beamtenapparat seitens der abrechnenden Mitglieder; dafür werden hier die größten Umsätze erreicht. Die Vereinigten Staaten brauchen meist noch den bezahlten Leiter, während die zur Abrechnung zu sendenden Gehilfen genau wie in Deutschland und Österreich nur wenige Stunden des Tages mit der Abrechnung zu tun haben und daher noch mit anderen Arbeiten betraut werden können. Mithin ist der Abrechnungsverkehr in Deutschland am billigsten, am teuersten in London inbezug auf die laufenden Kosten. Die Ablieferungszeiten schwanken zwischen morgens 9 und mittags 1 Uhr, resp. 4 Uhr in Deutschland und London.

Im allgemeinen nimmt die Abrechnung folgenden typischen Verlauf (die Londoner Abrechnung soll, da völlig abweichend, danach seine Darstellung finden): Zur festgesetzten Zeit versammeln sich die Mitgliedervertreter im Clearing-Raum, bringen die mit der Post empfangenen und fälligen Abrechnungspapiere mit, die sortiert sind nach den zahlungs-

[1]) South Bond, Int.: 1/2 Stunde vor der Abrechnungszeit telephoniert der Leiter an jedes der 8 Mitglieder, um die Summe seiner Ablieferungen zu erfahren und den Betrag, den es von jeder anderen Bank zu fordern hat. Das trägt er auf besondere Blätter ein, ermittelt die Debet- und Kreditsaldi, verteilt die Debetsaldi auf die Kreditsaldi verhältnismäßig und benachrichtigt die Schuldner-Banken telephonisch wieviel und an wen sie zu zahlen haben. Die Boten haben dann gegenseitig nur die Schecks und Zahlungsumschläge auszutauschen.

[2]) Hamburg liefert fünfmal ein.

Anlage 1 (*zu Seite 298 Heft 10 gehörig*).
Muster einer von der „New York Clearing-house Association of Trust Companies" geforderten Vermögensaufstellung.

TRUST COMPANIES.

RESOURCES.			
Bonds & Mortgages	...	...	...
Stocks & Bonds (Market Value):			
Public Securities	...	...	...
Other Securities	...	...	...
Loans	...	...	...
Overdrafts	...	...	...
Real Estate, Furniture & Fixtures	...	...	...
Due from Trust Cos., Banks and Bankers	...	...	...
Specie	...	...	...
Legal Tenders and Bank Notes	...	...	...
	...	...	...
Other resources	...	...	...
Total			
Book Value Stocks and Bonds	...	...	...
LIABILITIES.			
Capital	...	...	...
Surplus and Undivided Profits	...	...	...
Due Trust Cos., Banks and Bankers	...	...	...
Deposits (Not Preferred)	...	...	...
Certificates of Deposit (Not P'f'd)	...	...	...
Preferred Deposits	...	...	...
	...	...	...
	...	...	...
Other Liabilities	...	...	...
Total			
	...	...	...
	...	...	...

verpflichteten Banken. Jedes Paket trägt ein Verzeichnis der Einzelbeträge der im Paket enthaltenen einzelnen Papiere. Aber auch die Mitglieder, die zufällig keine Papiere abzuliefern haben, müssen einen Vertreter senden, da sie ja Papiere in Empfang nehmen müssen. Die Vertreter liefern nun an die Teilnehmer gegen schon von ihnen vorgeschriebene Quittungen die für sie bestimmten Papiere ab. Es ergeben sich nach der Kombinationsformel: $C_n^2 = \frac{n(n-1)}{1 \cdot 2}$ Paare von Banken[1]), die kompensieren, wobei n die Zahl der Mitglieder ist. Die Beträge der abgelieferten wie in Empfang genommenen Pakete werden auf einem Bogen, der mit sämtlichen Mitgliedern in der Mitte bedruckt ist, links und rechts eingesetzt. Das geschieht ein oder mehrere Male am Tage. Die Einlieferungen in den Scheckabrechnungsstellen und im Country Clearing dürfen jedoch mit diesen nicht vermengt werden, sondern hierfür werden besondere Quittungen erteilt, die erst nach Ablauf von 3 oder 4 Tagen wieder als Einlieferung im gewöhnlichen Clearing verwandt werden, denn inzwischen sind die betr. Schecks an die bezogenen Banken im Lande gesandt, von ihnen geprüft und anerkannt worden. Die Nachricht hierüber sowie die zurückzu-

[1]) Nach Leitner, das Bankgeschäft, Berlin 1910 S. 218

Anlage 2 (*zu Seite 298 Heft 10 gehörig*).
Muster der vom Clearing-house von den National-Banken geforderten Vermögensaufstellungen.

NATIONAL BANKS.

No. .....

LIABILITIES.			
Capital	...	...	...
Net Profits	...	...	...
Circulation	...	...	...
Due Banks and Trust Co's	...	...	...
Due other Depositors	...	...	...
Unpaid Dividends	...	...	...
Bonds Borrowed	...	...	...
.....	...	...	...
Total			
RESOURCES.			
Loans and Discounts	...	...	...
U. S. Bonds on hand	...	...	...
U. S. Bonds to secure circulation	...	...	...
Bonds to secure U. S. Deposits	...	...	...
Other Stocks and Bonds and Mtgs.	...	...	...
Premium on U. S. Bonds	...	...	...
Real Estate, Furniture & Fixtures	...	...	...
Due from Banks and Bankers	...	...	...
Exchanges for Clearing-house	...	...	...
Cash Items and Bank Notes	...	...	...
Specie	...	...	...
Legal Tenders	...	...	...
Over Drafts	...	...	...
.....	...	...	...
Total			
Certified Checks	...	...	...
United States Deposits	...	...	...

gebenden, nicht genügend gedeckten Schecks treffen im gewöhnlichen Postenlauf bis dahin ein. Nach 3 Tagen gehen die Quittung und die zurückzugebenden Schecks in die ordentliche Abrechnung über. Mithin sind die Salden dieses Clearing mit im allgemeinen Clearing enthalten. Zurückzugebende, nicht gedeckte oder protestierte Zahlungspapiere werden am selben oder am folgenden Tag als neue Einlieferungen behandelt, in Deutschland werden diese Posten mit R[1]) versehen.

Aus den Ablieferungen an und der Empfangnahme von den einzelnen Mitgliedern ergeben sich die Salden, die man jedem einzelnen Mitglied schuldet oder von ihm zu empfangen hat. In manchen Clearing-Häusern der Vereinigten Staaten hört hiermit die Abrechnung auf. Jedes Mitglied zahlt an jeden Gläubiger den schuldenden Saldo, empfängt von den Schuldnern den Guthabensaldo im Clearing-Haus oder am Schalter der Bank. Manche Clearing-Häuser der Vereinigten Staaten nehmen aber auch diesen Austausch schon vor derAbrechnung im Clearing-Haus vor und kommen nur mit der vorerwähnten Saldenliste zum Abrechnungsraum[2]). Nun kann die Abrechnung noch weiter gehen. Jedes Mitglied addiert die Guthabensalden und die Schuldsalden und ermittelt den Saldo daraus. Es ist klar, daß wenn nun alle Mitglieder, die auf dem Bogen einen endgültigen Debetsaldo haben, den Betrag dem Leiter der Abrechnung ausliefern, er imstande sein muß, von dem Gelde alle Mitglieder, die einen Kreditsaldo auf dem Bogen haben, auszuzahlen. Es darf nicht ein Cent übrig bleiben. Deshalb bestimmt das Statut von St. Louis, daß nur die Angestellten der Kreditsaldo-Banken eine Stunde nach geschehener Abrechnung wieder zu kommen brauchen, um vom Leiter Anweisuugen auf die Debetsaldo-Banken zu empfangen, die bis 2 Uhr, Sonnabend bis 11 Uhr, an den Schaltern dieser Banken kassiert sein müssen oder, wenn seitens der Debitoren zertifiziert, am nächsten Tag mit zur Abrechnung gebracht werden. In Deutschland, Österreich-Ungarn, Frankreich und England tritt an Stelle des Leiters die Zentralnotenbank, die Reichsbank, Österreichisch-Ungarische Länderbank, Banque de France und Bank of England. Die Mitglieder der Abrechnungsstelle, die einen Debetsaldo zu begleichen haben, beauftragen eine dieser Banken, von ihrem Konto den Saldo abzubuchen, sie dafür zu „belasten" und das „Konto der Abrechnungsstelle" für den Betrag zu „erkennen", ihm gutzuschreiben. Andererseits beauftragen die Kreditsalden aufweisenden Mitglieder die Zentralbank, ihrem Konto den Betrag des Saldo gutzuschreiben und dafür das Konto der Abrechnungsstelle zu belasten. Das Konto der Abrechnungsstelle gleicht sich dem-

Anlage 3 (*zu Seite 298 Heft 10 gehörig*).
Muster der vom Clearing-house von den State Banks geforderten Vermögensaufstellung.

STATE.

No. .....

LIABILITIES.			
Capital	...	...	...
Net Profits	...	...	...
Due Trust Cos., Bks., Bkrs. & Broks	...	...	...
Due other Depositors not Pfd.	...	...	...
Preferred Deposits	...	...	...
Unpaid Dividends	...	...	...
.....	...	...	...
Total			
RESOURCES.			
Loans and Discounts	...	...	...
Stocks, Bonds and Mortgages	...	...	...
Real Estate, Furniture & Fixtures	...	...	...
Due from Trust Cos., Bks., Bkrs. & Broks. not incld'd in next item	...	...	...
Due from Approved Reserved Depositories	...	...	...
Cash Items including Exchanges for Clearing-house	...	...	...
Specie	...	...	...
Legal Tenders and Bank Notes	...	...	...
Over Drafts	...	...	...
.....	...	...	...
Total			

[1]) Rücklieferungen.
[2]) in Cincinnati.

Anlage 4 (*zu Seite 298 Heft 10 gehörig*).

Schema der wöchentlichen Vermögensaufstellung der „Associated Banks of the City of New York".

STATEMENT OF THE ASSOCIATED BANKS OF THE CITY OF NEW YORK

From Reports to the New York Clearing-house, as required under Article III of its Constitution.

FOR WEEK ENDING SATURDAY, JULY 24, 1909.

Nos.	Banks	*Capital	Net Profits	Loans and Discounts. Average	Specie. Average	Legals. Average	Deposits. Average	Circulation. Average	Nos.
1	Bank of N. Y. Nat'l Bkg. Assoc'n								1
2	Bank of the Manhattan Company. . . .								2
3	Merchants' National Bank								3
4	Mechanics' National Bank								4
6	Bank of America . .								6
92	N. Y. Produce Exchange Bank								92
96	State Bank								96
97	Fourteenth Street Bk.								97
98	National Copper Bk.								98
		Doll.	Doll.						
	Total National Banks	110,400,000	146,067,700						
	Total State Banks . .	15,950,000	28,382,400						
	Totals, Average . . .	126,350,000	174,450,100	1,349,259,700	309,435,900	81,552,800	†1,426,789,900	49,398,800	
	*As per offic. reports.			Increase	Increase	Increase	Increase	Increase	
	31 Nat., June 23, 1909.								
	18 State, Apr. 28, 1909.			3,673,200	193,200	358,100	3,317,100	139,600	

Reserve on Average Deposits, Decrease Doll. 277,975 Reserve on Average Deposits other than U. S., Decrease Doll. 345,600

† United States Deposits included, Doll. 1,727,200

Percentage of Reserve to Average Deposits other than U. S.: 27,43

	Actual figures this morning:			1,355,660,200	307,971,100	83,011,000	1,432,787,300	49,389,400
				Increase	Increase	Increase	Increase	Increase
				10,944,300	960,800	791,300	11,512,200	15,100

Reserve on Actual Deposits, Decrease Doll. 1,125,950 Reserve on Actual Deposits other than U. S., Decrease Doll. 1,126,775

† United States Deposits included, Doll. 1,733,700

Percentage of Reserve to Deposits other than U. S. on actual figures: 27,31

Clearings for Week ending	July 24, 1909, Doll.	1,891,913,569.68	Balances for Week ending July 24, 1909, Doll. 81,699,967.34
„ „ „ „	July 17, 1909, „	1,782,988,545.30	„ „ „ „ July 17, 1909, „ 80,569,041.37
Clearings this Day	July 24, 1909, „	290,606,550.49	Balances this Day July 24, 1909, „ 10,399,825.53

nach tagtäglich aus, es wird nur eingeschoben, da keines der abrechnenden Mitglieder sagen kann, „ich habe von dem oder jenem den Saldo zu fordern", sondern nur, „ich habe aus der Abrechnung so und soviel zu fordern." Die Debetsalden aufweisenden Mitglieder müssen demnach dafür sorgen, daß ihr Guthaben bei der Zentralnotenbank groß genug ist, daß der Schuldsaldo davon abgebucht werden kann. Ist das nicht der Fall, ist die Abrechnung vergeblich gewesen, es müssen dem Mitglied alle Abrechnungspapiere wieder abgenommen und gegeben werden, es scheidet aus, die übrigen Mitglieder rechnen von neuem ab. Durch die Giroüberweisungen des Endsaldo werden die ungeheueren Summen tatsächlich ohne Bewegung eines einzigen Geldstückes ausgeglichen, das Ideal des bargeldlosen Ausgleichs ist erreicht. Statistisch wird in manchen Abrechnungsstellen auf Grund der Einlieferungen und der Endsalden der wirkliche Clearingeffekt in Prozenten erfaßt.

Die Begleichung des Endsaldo ist ein schwierigeres Problem in den Vereinigten Staaten, da ein Zentralnoteninstitut als Bank der Banken und Treuhänderin fehlt. Wie man diesem Mangel zu begegnen versucht, möchte ich jetzt schildern. Neben der Begleichung mit barem Gelde kennt man 5 Arten anderer Begleichung:

1. Durch Clearinghaus-Leiters (Managers) Scheck ausgeschrieben auf den Schuldner, gegeben an den Gläubiger (s. o. St. Louis), der entweder beim Schuldner am selben Tage einkassiert (New Orleans, Jacksonville, Kansas) oder am nächsten Tage wieder mit abgerechnet wird (Cincinnati, Fort Wayne, Dayton);
2. durch Borgen und Beleihen des Saldos ohne Zinsen (Chicago, Pittsburg) seitens der Gläubiger;
3. durch Borgen und Beleihen des Saldos mit Zinsen (Boston);
4. durch den Gebrauch von einer oder mehrerer Arten von Zertifikaten
   a) Goldzertifikate,
   b) Currency-Zertifikate,
   c) Vereinigte Staaten Tresurer Zertifikate,
   d) Clearinghaus-Darlehnsscheine;
5. durch Tratten auf andere Städte.

Es werden von den Clearinghäusern zwei Arten von Scheinen ausgegeben: Auf Grund von Golddepositen zu Händen eines besonderen Ausschusses, Clearinghouse-Certificates. Dann werden zeitweilige Darlehen von den im Clearinghaus vereinigten Banken an die Mitglieder als Clearinghouse loan certificates gegeben. Diese Scheine sind in der Regel nur übertragbar zwischen Mitgliedern der Vereinigung zum Zwecke der Saldobegleichung und haben keineswegs als currency zu gelten. Diese Darlehnsscheine werden vom betr. Ausschuß und dem Vorstand des Clearinghaus jeden Morgen auf Grund der gemeinsamen Sicherheiten, die von diesen geprüft wurden, ausgegeben, solange es nötig. In den verschiedenen Clearinghäusern hat man solche im Betrage von 25 c bis zu 100000 Dollar ausgegeben und meist in Abschnitten von 50 und 100 Dollars.

Diese Scheine tragen Zinsen von 5 bis 10%, zahlbar von der Bank, die sie gegeben, an die Bank, die sie in Zahlung nahm. Der Zinssatz wird möglichst hoch gehalten, damit die Banken sich bemühen, sie möglichst bald zurückzugeben. Die schuldende Bank muß die Rückzahlung dem Ausschuß melden, der die besitzende Bank zur Rückgabe auffordert mit der Bemerkung, daß die Verzinsung nach einer bestimmten Zeit aufhört. Nach Rückgabe der Scheine werden im gleichen Maße die gemeinsamen Sicherheiten an die Hergeber ausgeliefert.

Cannon[1]) behauptet von den Clearinghäusern der Vereinigten Staaten, daß 40% den Saldo durch Tratten auf andere Städte, 30% durch Managers Schecks, 25% durch Kasse begleichen, während die restlichen 5% zwei oder mehrere Methoden anwenden.

In New York wurden im Jahre 1908 die Salden beglichen:

In Vereinigten Staaten Goldzertifikaten auf den Inhaber	1755781000	Doll.
In Vereinigten Staaten Goldzertifikaten an Order . . .	296210000	„
In Clearinghaus Goldzertifikaten	752420000	„
In „ Darlehnsscheinen	528710000	„
In „ note depositary certificates: Legal tenders .	1570000	„
Gold certificates.	3605000	„
Silver „ .	3020000	„
In Vereinigten Staaten Legal tender and change . . .	68316271	„
	3409632271	Doll.

Man erkennt daran den großen Mangel der Zentralnotenbank und die ungeheure Arbeit und Organisationsmaßnahmen, um diese Zahlungsmittel[1]) zu beschaffen. Die durchschnittlichen, zur Abrechnung gebrachten Papiere belaufen sich auf 300000000 Dollar; sie werden innerhalb 10 Minuten und oft in noch kürzerer Zeit zwischen den Banken ausgetauscht.

In Boston müssen Summen unter 1000 Dollar in Nationalbanknoten beglichen werden. Größere Beträge können auch in Münze beglichen werden,

[1]) a. a. O. S. 46.

[1]) Über die Bedeutung der einzelnen Zahlungsmittel s. Artikel Hulftegger in Zeitschrift für Handelswissenschaft u. -praxis, Heft 8 u. 9.

Anlage 5 (*zu Seite 298 Heft 10 gehörig*).

Muster einer Vermögensaufstellung, gefordert von den „Associated Banks".

NEW YORK CLEARING-HOUSE.

The Weekly Statement as provided for below must be certified by an officer and sent to the Clearing-house before 11 o'clock A. M. on each Saturday.

WILLIAM SHERER,
Manager.

COPY OF STATEMENT
of the
.....for week
ending the.....day of.....190.....
as required by Section 16 of the Constitution of the New York Clearing-house Association.

	Daily Average			Actual on Above Date.		
Amount of LOANS AND DISCOUNTS. (Loans, Discounts and Stocks and Bonds and Mortgages owned by the Bank.)						
Amount of SPECIE. (Gold and Silver Coin, United States and Clearing-house Gold Certificates, and United States Silver Certificates.)						
Amount of LEGAL TENDER NOTES. (United States Legal Tender Notes of all issues.)						
Amount of DEPOSITS, other than United States. (Gross Deposits and Unpaid Dividends, less Exchanges for the Clearing House, Amounts due from other banks for collection, Notes of other banks, and Checks on nonclearing institutions in this City.)						
Amount of UNITED STATES DEPOSITS						
Total of U. S. and OTHER DEPOSITS						
Amount of CIRCULATION. (Amount outstanding.)						

Correct . . . . . .

Anlage 6 (*zu Seite 298 Heft 10 gehörig*).

Muster eines Abschlusses der wöchentlichen Vermögensaufstellung der „Associated Banks".

NEW YORK CLEARING-HOUSE.

SUMMARY OF WEEKLY STATEMENTS.

Week ending, ...

CLEARING-HOUSE BANKS, DAILY AVERAGE

Loans, Dollar								crease.
Specie,								crease.
Legal Tenders,								crease.
*Deposits,								crease.
Circulation,								crease.

Reserve on all Deposits, Doll. . . . . crease.
Reserve on Deposits other than U. S. Doll. . . . . crease.
Cash Reserve %

* U. S. Deposits included Doll. . . . . .

CLEARING-HOUSE BANKS, ACTUAL CONDITION THIS DAY

Loans, Dollar								crease.
Specie,								crease.
Legal Tenders,								crease.
†Deposits,								crease.
Circulation,								crease.

Reserve on all Deposits, Doll. . . . . crease.
Reserve on Deposits other than U. S. Doll. . . . . crease.
Cash Reserve %

† U. S. Deposits included Doll. . . . . .

Clearings for the week					
Balances „ „ „					
Clearings this day					
Balances „ „					

SUMMARY OF STATE BANKS AND TRUST COMPANIES IN GREATER NEW YORK, NOT REPORTING TO THE NEW YORK CLEARING-HOUSE

Loans, Dollar								crease.
Specie,								crease.
Legal Tenders,								crease.
Total Deposits,								crease.
Do — Eliminating amounts due from Reserve Depositories and from other Banks and Trust Companies in New York City.								crease.

STATE BANKS	RESERVE PER CENT.				..... TRUST COMPANIES	PER CENT.			
Cash in Vault					Cash in Vault				
Deposits in Banks and Trust Co's,					Deposits in Banks and Trust Co's,				
Total					Total				

Aggregate Reserve on Deposits Doll. crease.

Percentage of Legal Reserve

für deren Verpackung genaue Vorschriften erlassen sind. Silbermünzen sind wegen der Unbequemlichkeit stillschweigend ausgeschlossen. Das Clearinghaus ist für den Inhalt der Säcke nicht verantwortlich. Gegen Hinterlegung von Goldmünzen und Gold, Silber und gesetzlichen Banknoten, die von einem besonderen Komitee verwaltet werden, werden übertragbare Zertifikate ausgegeben. Es sind ca. 3000000 Dollar in Gold und 4500000 Dollar in Noten hinterlegt.

In Chicago sendet jedes Mitglied 2—3 Gehilfen zum Clearinghaus. Einer trägt die empfangenen Zahlungspakete zur Bank, der andere reicht den Bogen umher, auf dem die Angestellten der anderen Banken über den Empfang der abgelieferten Papiere quittieren. Darauf ermittelt dieser in seinem Buch die gebrachten, die empfangenen Beträge, die Kredit- und die Debetsaldi, endlich den Endsaldo. Während der Leiter die Abrechnungsbeträge und Saldi jedes Mitgliedes bucht, borgen die Gehilfen der Kreditbanken denen der Debetbanken ihre Saldi. 1897 lieh einmal die Northwest National Bank

ihren Saldo 15 verschiedenen Banken, er betrug 2622000 Dollar, gleich 98% aller Kreditsalden; es gab nur noch zwei andere Kreditsaldobanken unter 22 Mitgliedern.

Da die Technik des Abrechnungsverkehrs in London in der deutschen Literatur nirgends eingehend dargestellt ist, diese aber von der deutschen Praxis in vielen Punkten abweicht, sei sie hier etwas eingehender geschildert.

Die Kunden der Bank, die Filialen im Lande, die der Umgebung senden und liefern persönlich die Schecks auf die anderen Mitglieder des Clearinghaus ihrer Bank ein. Hier werden sie nach den nötigen Buchungen vom Kassierer Gehilfen übergeben, die sie nach den Namen der bezogenen Banken sortieren.

Die verschiedenen Pakete von Schecks für jede Bank werden nun in der Bank in die Out-clearing-books eingetragen, und wenn, wie es meist vorkommt, die Zahl der Schecks für eine Bank mehrere Bündel notwendig macht, wird der letzte Scheck jedes Bündels umgedreht und die Summe

Anlage 7 (*zu Seite 298 Heft 10 gehörig*).

Schema der wöchentlichen Geschäftsaufstellung der „Non-Member Banks".

NEW YORK CLEARING-HOUSE

Weekly Statement of NON-MEMBER BANKS, for Week ending Saturday, July 24, 1909

Banks	*Capital	*Net Profits	Average Amount of Loans and Discounts and Investments	Average Amount of Specie	Average amount of Legal Tender Notes and Bank-Notes	Average Amount on Deposit with Clearing-house Agent	Average Amount on Deposit with other New York City Bank and Trust Co's	Average Amount of Net Deposits	Average Amount of Circulation
NEW YORK CITY.									
Boroughs of Manhattan and the Bronx.									
Bank of Washington Heights									
Century Bank									
Colonial Bank									
Columbia Bank									
Fidelity Bank									
Jefferson Bank									
Mount Morris Bank									
Mutual Bank									
Plaza Bank									
Twenty-third Ward Bk. (Bronx)									
Union Exchange National Bank									
Yorkville Bank									
Coal and Iron National Bank									
New Netherland Bank									
Battery Park National Bank									
Aetna National Bank									
Borough of Brooklyn.									
Broadway Bank									
Manufacturers' National Bank									
Mechanics' Bank									
Nassau National Bank									
National City Bank									
North Side Bank									
JERSEY CITY.									
First Nat. Bank, Jersey City									
Hudson Co. Nat. Bank, Jers. City									
Third Nat'l Bank, Jersey City									
HOBOKEN.									
First National Bank, Hoboken									
Second National Bk., Hoboken									
Total National Banks Doll.	4,997,000	7,255,800							
„ State Banks „	4,150,000	5,314,100							
Totals . . . . . Doll.	9,147,000	12,569,900	99,929,800	7,510,900	10,044,300	12,147,000	4,349,000	116,660,600	2,448,400
*As per official reports. — 12 Nat. Banks, June 23, 1909. 15 State Banks, April 28, 1909.			Decrease	Decrease	Decrease	Decrease	Decrease	Decrease	Decrease
Reserve, Doll. 1,546,775 Decr. *As of July 16, 1909.			252,000	367,100	531,900	1,031,300	401,100	3,138,500	50,400

der Schecks im Bündel darauf geschrieben. Die Beamten, die hiermit beschäftigt sind, nennt man Out-clearer. Dann werden die nach Banken sortierten Schecks von Boten nach dem Clearinghaus getragen. Dort hat jede Clearing-Bank Sitze für ihre Gehilfen, die ständig dort arbeiten und die man In-clearer nennt, denn an sie geben die Bankboten die Pakete mit den auf ihre Bank gezogenen Schecks ab. Also nicht der In-clearer der eigenen Bank nimmt sie in Empfang, um sie dann an die anderen zu verteilen. Die In-clearer tragen die in Empfang genommenen Pakete in ihr In-clearing-book ein und prüfen die Summe des Bündels. Nachdem die Boten ihre Pakete an den betr. Schaltern abgeliefert haben, nehmen sie die vom In-clearer inzwischen empfangenen Schecks mit zur Bank, wo sie auf ihre Ordnungsmäßigkeit untersucht werden. Die nicht in Ordnung gehenden Schecks werden als Einlieferungen zurückgegeben. Das geht so den ganzen Tag von morgens 9 Uhr bis gegen 4 Uhr. Zuerst wird jeden Morgen in der Regel der Metropolitain Clearing vorgenommen und wird so schnell erledigt, daß selbst die entferntesten Londoner Filialen ihre Schecks viel früher erhalten als nach dem System der persönlichen Präsentation. Sie haben genügend Zeit, sie durchzusehen, und die Schecks, die nicht eingelöst werden, können am frühen Nachmittag im Clearinghaus zurückgegeben werden. Zur besseren Unterscheidung der drei Clearingarten tragen die Schecks die Buchstaben T oder M oder C (Town, Metropolitain und Country) in der Ecke. 4 Uhr ist Schluß der Einlieferungen. Die Tore werden nur noch einmal geöffnet, um die Boten, die das addierte Out-clearing-book zum Clearinghaus bringen, hereinzulassen; während der Zeit hat der In-clearer sein In-clearing-book addiert. Nachdem die In-clearer aus beiden Büchern den Saldo ermittelt haben, gehen sie von Schalter zu Schalter, um festzustellen, ob überall Übereinstimmung in den Zahlen der Ein- und Ablieferungen und in den Zahlen der Saldi vorhanden ist.

Wenn die Summen nicht übereinstimmen, werden die Bücher verglichen und Irrtümer richtig gestellt. Wenn der Irrtum in den Bündeln ist, korrigiert ihn die Bank, die ihn machte. Wenn die Ziffern differieren, ändern die Out-clearer die Ziffern, damit sie mit denen der In-clearer übereinstimmen, und sollte es sich dann ergeben, daß der Irrtum doch auf der anderen Seite war, so wird die Tratte vorgelegt und die Differenz reklamiert. Wenn die Summen der Out- und In-clearing-books stimmen, wird vom Hauptclearer jeder Bank ein Bogen aufgemacht, der den Saldo zahlbar von oder an jede andere Bank zeigt. Genau wie bei der Reichsbank sind auf einem Bogen die Ein- und Ablieferungen vermerkt, also:

Debtor				Creditor		
£	s	d		£	s	d
			Barclay & Co.			
			Bank of England			
			Capital & Counties Bank Limited			
			Martins Bank Limited			
			usw.			

Ferner gibt er der Bank, der er einen Saldo zu zahlen hat, ein rotes Formular

Debtor . . . . . .
in general balance
£ . . . . . .

wenn er einen Saldo zu empfangen hat, ein schwarzes(?) Formular

Creditor . . . . . .
in general balance
£ . . . . . .

Die beiden Seiten werden dann addiert und der Endsaldo ermittelt. Das muß bis 5 Uhr geschehen sein. Wenn der Endsaldo zu zahlen ist, wird ein weißer Zettel (Anlage 8) und wenn der Endsaldo zu empfangen ist, ein grüner Zettel (Anlage 9) ausgefertigt. Die Behandlung des weißen Formulars ist nun folgende: Zunächst wird es dem Inspektor des Clearinghauses zum Visum vorgelegt, dann wird es zur Bank gebracht, damit der Direktor es unterschreibt, hierauf wird es zur Bank von England getragen, deren Kassierer den zweiten Teil ausfüllt und den ersten Teil für die Buchung be-

Anlage 8 (weiß).

SETTLEMENT AT THE CLEARING-HOUSE

London, ... 191 . . .

To the CASHIER OF THE BANK OF ENGLAND

Be pleased to transfer from our account the sum of £ . . . . . and place it to the credit of the account of the Clearing Bankers, and allow it to be drawn for by any of them (with the knowledge of either of the Inspectors, signified by his countersigning the drafts).

Unterschrift

£ . . . . . .

BANK OF ENGLAND

London, ... 191 . . .

A transfer for the sum of . . . . . .

. . . . . .

has this evening been made at the Bank from the account of Messrs . . . . . .

to the account of the Clearing Bankers

For the Bank of England

. . . . . .

£ . . . . . .

This certificate has been seen by me

. . . . . Inspector.

Anlage 9 (grün).

SETTLEMENT AT THE CLEARING-HOUSE

London, ...191

To the CASHIER OF THE BANK OF ENGLAND

Be pleased to credit our account with the sum of .....

.....

out of the money at the credit of the account of the Clearing Bankers.

Unterschrift

£ .....

Seen by me .....

Inspector of the Clearing-house.

BANK OF ENGLAND

London, ...191

To the account of Messrs .....

has been this evening credited with the sum of .....

.....

out of the money at the credit of the account of the Clearing Bankers.

For the Bank of England

.....

£ .....

hält, der von der Bank von England gezeichnete Teil wird zum Clearinghaus gebracht, vom Inspektor visiert und vom In-clearer, nachdem alles in Ordnung ist, nach Schluß des Clearinghauses zu seiner Bank gebracht.

Das grüne Formular wird zunächst vom Inspektor gezeichnet, dann zur Bank von England gebracht, dort geteilt, zweiter Teil ausgefüllt, zurückgegeben und vom In-clearer mit zur Bank gebracht. Eine große Lauferei gegenüber der deutschen Einrichtung, denn hier findet die Abrechnung ja in den Reichsbankräumen statt, und die Bankbeamten bei der Abrechnung sind zur Ausstellung der Anweisung vom Konto der Abrechnungsstelle ab- oder zuzubuchen ohne weiteres ermächtigt. Das Unterschrift-Einholen fällt weg.

Nicht alle Schecks auf London gehen durch das Clearinghaus. So werden Schecks auf Londoner Filialen schottischer Banken und der Kolonial- sowie der ausländischen Banken noch immer an den Schaltern präsentiert. Ja, obgleich es stillschweigendes Übereinkommen zwischen den Clearingbanken ist, daß Schecks auf jede von ihnen nur im Clearinghaus präsentiert werden soll, liegt eine gesetzliche Bindung für dieses Übereinkommen nicht vor. Bei Dokumenten und bei Waren, die gegen Kasse hereingenommen werden und deren Eigentümer vor der Ablieferung seines Geldes sicher zu sein wünscht, werden ständig Ausnahmen gemacht. In dem Falle legt der vorzeigende Bankier seinen Scheck zum Marking vor — d. h. die zahlende Bank markiert, nachdem sie sich vergewissert hat, daß auf dem Konto des Kunden ein genügendes Guthaben vorhanden ist, den Scheck, was so gut ist, als hätte sie ihn akzeptiert — oder, was noch mehr im Gebrauch ist, die zahlende Bank gibt eine ihrer eigenen Ziehungen auf die Bank von England gegen den Scheck hin.

Die Anlagen 1—7 gehören zum Teil I im Heft 10 S. 298, Abschnitt D.

V.

Die Entwicklung des Abrechnungsverkehrs zeigen die Anlagen 10—16. Für das Jahr 1907 — nur für dieses stand mir das Material einigermaßen vollständig zur Verfügung — habe ich die Umsätze aller Abrechnungsstellen zusammengefaßt, was folgendes Bild ergibt:

Umsätze in den Clearinghäusern im Jahre 1907.

			M
Deutschland			45 313 106 000 [1]
London	£	12 730 393 000	
Manchester, Liverpool, Birmingham, Newcastle on Tyne, Bristol	„	667 863 000	
	£	13 398 256 000	274 857 929 000 [1]
Paris	Frs.	26 095 000 000	21 289 210 000 [1]
Österreich-Ungarn			7 914 502 000 [1]
Vereinigte Staaten	Doll.	145 175 000 000 [2]	615 423 106 000 [1]
Canada	„	4 321 441 000	18 106 838 000
			M 982 904 691 000

Man ersieht, welch ungemein große Bedeutung die Abrechnungsstellen in den Vereinigten Staaten, auch in England erlangt haben, die anderen Staaten folgen in weitem Abstand. Die Erklärung liegt für erstere Staaten in dem Mangel jeder Giro-Einrichtung, wie Deutschland, Frankreich und Österreich sie aufweisen. Die Umsätze im Giroverkehr im selben Jahr 1907 betrugen

bei der Reichsbank	Einnahme u. Ausg.		M 260 656 851 000
„ der Banque de France	Fr.	179 399 452 000 [3]	145 313 556 000
„ der Österreich-Ungar. Bank	K.	63 626 000 000 [4]	54 082 100 000
			M 460 052 507 000

In New York war der größte Umsatz an einem Tage, 3./1. 1906, 686 844 890 Dollar, der kleinste am 30./10. 1857 8 357 394. Der größte Saldo war am 3./5. 1905 42 331 709, der kleinste am 30./10. 1857 489 720. Der größte Betrag, der je von einem Mitglied zum Clearing-Haus gebracht wurde, am 3./1. 1906, war 111 833 131 Dollar, der größte Betrag, den ein Mitglied an einem Tage, am 28./2. 1906, eingeliefert erhalten hatte 125 954 496 Dollar. Der größte Saldo, der vom Clearing-Haus einer Bank gezahlt wurde, am

[1]) Die Markbeträge nach den Angaben der Statistik zur Bankenquete 1908, Tabelle II, 20.

[2]) Hiervon entfielen allein 87 182 000 000 Doll. auf New York; davon wurden 96 % kompensiert, als Saldo bar bezahlt 3 813 926 108 Doll. oder täglich durchschnittlich 12 535 809 Doll. Der zu zahlende Saldo betrug in % der geclearten Summen in Pittsburg 16,5 %, Buffalo 12, Philadelphia 11,5, St. Louis 9,3, Chicago 7,5.

[3]) Nach Maurice Patron im Document No. 494, S. 72.

[4]) Nach Zuckerkandl in Conrads Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 3. Aufl., Jena.

Anlage 10.

Umsatz der deutschen Abrechnungsstellen[1]*).*

Beträge in Tausend Mark.

Jahr	Stückzahl der z. Abrechnung eingelieferten Papiere	Summe der Einlieferungen	Durchschnittl. Größe jeder Einlieferung	Auf Girokonto gutgeschrieben	Das sind % von Spalte 2	Zahl der Teilnehmer
1883	149 550	887 547	5,9	—	—	85
1884	1 979 012	12 130 196	6,1	3 121 843	25,7	112
1885	2 085 449	12 554 444	6,0	3 269 911	26,1	112
1886	2 205 563	13 356 482	6,1	3 516 518	26,3	110
1887	2 334 307	14 207 193	6,1	3 430 354	24,1	108
1888	2 500 183	15 514 563	6,2	3 676 869	23,7	107
1889	2 709 770	18 048 962	6,7	4 351 340	24,1	116
1890	2 825 314	17 991 301	6,4	4 162 441	23,1	116
1891	2 895 245	17 663 274	6,1	4 323 731	24,5	117
1892	2 989 835	16 762 791	5,6	4 148 968	24,8	118
1893	3 164 308	18 122 616	5,7	4 385 443	24,2	117
1894	3 330 874	18 233 033	5,5	4 400 330	24,1	115
1895	3 633 426	21 121 262	5,8	4 803 784	22,7	115
1896	3 889 778	22 720 177	5,8	5 246 923	23,1	115
1897	4 073 632	24 016 725	5,9	5 453 371	22,7	116
1898	4 490 303	27 975 278	6,2	7 127 921	25,5	124
1899	4 897 154	30 237 664	6,2	7 599 797	25,1	128
1900	5 186 237	29 472 744	5,7	6 533 468	22,2	126
1901	5 409 985	28 922 035	5,4	6 250 803	21,6	126
1902	5 791 908	29 969 050	5,2	6 544 680	21,8	135
1903	6 303 359	31 136 352	4,9	6 236 714	20,0	136
1904	6 664 638	32 635 273	4,9	6 980 494	21,4	132
1905	7 341 995	37 602 991	5,1	8 543 437	22,7	137
1906	8 177 404	42 036 098	5,1	9 404 708	22,4	149
1907	9 183 997	45 313 106	4,9	8 966 382	19,8	160
1908	10 531 271	45 960 854	4,4	9 869 551	21,5	198
1909	11 911 561	51 427 462	4,3	11 633 973	22,6	221
1910	12 459 474	54 341 811	4,4	11 956 663	22,2[2])	222
1911	13 471 426	63 015 295	4,7			242

Die Querstriche grenzen die Zunahmen der Einlieferungen um je 10 Milliarden ab und zeigen deutlich die rasche Zunahme im letzten Jahrzehnt.

Die Scheckaustauschsstelle in Berlin zeigte folgenden Umsatz:

	Rückzahl d. Einlieferungen	Betrag der Einlieferungen	Durchschn. Größe	Teilnehmer
1910	190 171	88 371 300	465 M	18
1911	349 620	158 767 700	454 M	18

30./9. 1905, war 27 355 290 Dollar, der größte, der von einer Bank an das Clearing-Haus gezahlt wurde, 3./10. 1905, 37 661 685 Dollar. Der vom Clearing-Haus gezahlte kleinste Saldo war, am 16./12. 1873, 10 cts, und am 22./9. 1862 wurde als kleinster Saldo an das Clearing-Haus 1 c gezahlt.

In London war der höchste Betrag der Einlieferung im Jahre 1907 an einem Tage £ 106 703 000, 1908 £ 85 833 000, der kleinste Betrag 1908 £ 24 903 000. In Manchester betrugen die durchschnittl. täglichen Einlieferungen 1907 £ 1 039 923, oder pro Woche durchschnittl. £ 6 159 545, im ganzen Jahr £ 320 296 332. In Liverpool wurden im gleichen Jahr £ 196 325 829 zur Einlieferung gebracht.

In Boston wurden im Country Clearing im Jahre 1907 633 000 000 Dollar, 1908 564 000 000 Dollar abgerechnet. Die Kosten betrugen durchschnittlich 7 c per 1000 Dollar. 641 Neu-England-Banken und -Trustcompagnies sind Korrespondenten. Die täglich eingelieferten Inkassopakete beliefen sich im Jahre 1908 im Durchschnitt auf 5491;

[1]) Aus „Die Reichsbank 1876—1910", Berlin 1912, S. 121.

[2]) Die Kompensationswirkung, die also im Durchschnitt 78 % betrug, schwankte im einzelnen 1910 zwischen 94,8 (Hamburg) und 28,7 % (Elberfeld); in Berlin wurden in dem Jahr 61,8 % der Einlieferungen kompensiert.

Anlage 11.

Umsätze der Clearinghäuser von Manchester, Liverpool, Birmingham, Newcastle-on-Tyne, von 1897 an auch von Bristol.

1894	£ 332,693,000	1901	£ 560,631,000
1895	364,476,000	1902	569,568,000
1896	418,190,000	1903	576,679,000
1897	458,101,000	1904	608,299,000
1898	481,456,000	1905	617,424,000
1899	526,172,000	1906	626,761,000
1900	584,401,000	1907	667,863,000

Nach London Economist's „Commercial History and Review".

Anlage 12.

Umsätze der Chambre de compensation des Banquiers de Paris 1871—1907.

Jahr, endend am 31. März	Eingeliefert	Kompensiert
	Francs	
1871	. . . . .	
1872	1,602,000,000	
1873	2,142,000,000	
1874	2,010,000,000	
1875	2,214,000,000	
1876	2,599,000,000	
1877	2,200,000,000	
1878	2,628,000,000	
1879	3,223,000,000	
1880	4,085,000,000	
Durchschnitt 1871—1880	2,522,000,000	
1881	4,545,000,000	
1882	4,159,000,000	
1883	4,219,000,000	
1884	4,143,000,000	
1885	3,924,000,000	
1886	4,392,000,000	
1887	4,696,000,000	
1888	5,418,000,000	
1889	5,141,000,000	
1890	6,004,000,000	4,721,000,000
Durchschnitt 1881—1890	4,664,000,000	
1891	4,869,000,000	3,889,000,000
1892	4,715,000,000	3,823,000,000
1893	5,379,000,000	4,360,000,000
1894	6,144,000,000	5,527,000,000
1895	7,352,000,000	4,916,000,000
1896	7,550,000,000	4,874,000,000
1897	8,546,000,000	5,571,000,000
1898	9,568,000,000	6,245,000,000
1899	10,656,000,000	6,948,000,000
1900	10,664,000,000	7,201,000,000
Durchschnitt 1891—1900	7,544,000,000	5,335,000,000 = 70,7 %
1901	9,965,000,000	7,353,000,000
1902	10,816,000,000	8,023,000,000
1903	11,833,000,000	8,585,000,000
1904	13,897,000,000	10,326,000,000
1905	17,855,000,000	13,507,000,000
1906	24,809,000,000	
1907	26,095,000,000	

Anlage 13.

Statistiken des Clearing-house der Londoner Bankiers von 1868—1908.

Year.	Totals for the years	Proportion of amount in each year to 1868. (1868=100.)	Ordinary days, exclusive of fourths of the month, consols settling days, stock-exchange settling days, and days following stock-exchange settlings.	Proportion of amount in each year to 1868. (1868=100.)	Proportion of ordinary days to total.	Town clearing.	Proportion of town clearing to total.	Metropolitan clearing.	Proportion of metropolitan clearing to total.	Country check clearing	Proportion of country clearing to total.	On fourths of the month	Proportion of amount in each year to 1868. (1868=100.)	Proportion of fourths of the month to total.	On consols settling days.	Proportion of amount in each year to 1868. (1868=100.)	Proportion of consols settling days to total.	On stock-exchange account days.	Proportion of amount in each year to 1868. (1868=100.)	Proportion of stock-exchange account days to total.	Year.
					Per cent.		Per cent.		Per cent.		Per cent.			Per cent.			Per cent.			Per cent.	
1868	£3,425,185,000	100	£2,313,084,000	100	67.5							£155,068,000	100	4.5	£134,552,000	100	3.9	£523,349,000	100	15.3	1868
1869	3,626,396,000	106	2,418,998,000	104	66.7							169,729,000	109	4.7	149,932,000	111	4.1	564,935,000	108	15.5	1869
1870	3,914,220,000	114	2,588,326,000	111	66.1							176,137,000	114	4.5	163,230,000	121	4.2	634,914,000	121	16.2	1870
1871	4,826,034,000	141	3,156,119,000	136	65.3							211,095,000	136	4.4	210,647,000	156	4.4	806,356,000	155	16.7	1871
1872	5,916,452,000	172	3,871,878,000	167	65.4							256,899,000	166	4.3	246,922,000	183	4.2	1,015,959,000	194	17.2	1872
1873	6,070,948,000	177	3,993,751,000	172	65.7							272,156,000	175	4.5	249,755,000	185	4.1	1,038,257,000	198	17.1	1873
1874	5,936,772,000	173	3,890,216,000	168	65.5							265,427,000	171	4.5	260,244,000	193	4.4	1,010,456,000	193	17.0	1874
1875	5,685,793,000	166	3,663,652,000	158	64.4							245,810,000	159	4.3	251,572,000	186	4.4	1,043,464,000	199	18.3	1875
1876	4,963,480,000	145	3,328,229,000	143	67.0							225,936,000	146	4.5	225,948,000	167	4.5	761,091,000	145	15.3	1876
1877	5,042,383,000	147	3,424,918,000	148	67.9							232,630,000	150	4.6	228,254,000	169	4.5	744,085,000	142	14.7	1877
1878	4,992,398,000	146	3,336,663,000	144	66.8							217,753,000	141	4.4	227,241,000	168	4.6	795,443,000	152	15.9	1878
1879	4,885,937,000	143	3,221,040,000	139	65.9							213,348,000	138	4.3	225,381,000	167	4.6	842,937,000	161	17.1	1879
1880	5,794,238,000	169	3,645,654,000	157	62.9							236,809,000	153	4.1	255,224,000	189	4.4	1,151,867,000	220	19.8	1880
1881	6,357,059,000	185	3,923,374,000	169	61.7							253,133,000	163	3.9	278,864,000	207	4.4	1,383,430,000	264	21.7	1881
1882	6,221,206,000	181	3,977,270,000	171	63.9							238,150,000	153	3.8	278,387,000	206	4.5	1,228,916,000	235	19.8	1882
1883	5,929,404,000	173	3,900,471,000	168	65.7							239,080,000	154	4.0	254,620,000	189	4.3	1,058,703,000	202	17.8	1883
1884	5,798,555,000	169	3,865,469,000	167	66.6							242,659,000	157	4.2	268,352,000	198	4.6	960,623,000	183	16.6	1884
1885	5,511,071,000	161	3,656,514,000	158	66.3							221,873,000	143	4.0	249,327,000	184	4.5	935,084,000	179	17.0	1885
1886	5,901,925,000	172	3,729,410,000	161	63.1							215,519,000	139	3.7	263,497,000	195	4.5	1,198,557,000	230	20.3	1886
1887	6,077,097,000	177	3,874,933,000	167	63.7							256,469,000	165	4.2	297,199,000	220	4.9	1,145,842,000	218	18.8	1887
1888	6,942,172,000	203	4,528,622,000	195	65.2							272,091,000	175	3.9	332,470,000	247	4.7	1,252,466,000	239	18.0	1888
1889	7,618,766,000	222	5,013,263,000	216	65.8							290,117,000	187	3.8	353,690,000	261	4.6	1,338,842,000	256	17.5	1889
1890	7,801,048,000	227	5,127,571,000	221	65.7							289,107,000	186	3.7	358,598,000	267	4.6	1,416,543,000	272	18.1	1890
1891	6,847,506,000	200	4,646,339,000	200	67.8							264,501,000	170	3.8	314,807,000	234	4.6	1,067,403,000	204	15.6	1891
1892	6,481,562,000	190	4,348,714,000	188	67.0							260,422,000	168	4.0	299,405,000	223	4.6	1,022,764,000	195	15.8	1892
1893	6,478,013,000	189	4,365,576,000	188	67.3							268,084,000	173	4.1	300,478,000	223	4.6	1,002,664,000	191	15.4	1893
1894	6,337,222,000	185	4,292,054,000	185	67.7							261,547,000	168	4.1	301,448,000	224	4.7	964,455,000	184	15.2	1894
1895	7,592,886,000	222	5,005,840,000	216	65.9							283,610,000	182	3.7	345,446,000	257	4.5	1,304,679,000	249	17.1	1895
1896	7,574,853,000	221	5,105,465,000	220	67.4							290,681,000	187	3.8	386,354,000	282	5.0	1,162,866,000	222	15.3	1896
1897	7,491,281,000	219	5,089,571,000	220	67.9							302,123,000	195	4.0	362,610,000	270	4.8	1,113,682,000	212	14.8	1897
1898	8,097,291,000	237	5,469,020,000	236	67.5							331,267,000	214	4.0	402,861,000	300	4.9	1,231,847,000	235	15.2	1898
1899	9,150,269,000	268	6,057,920,000	261	66.2							359,088,000	231	3.9	403,042,000	301	4.4	1,544,295,000	295	16.8	1899
1900	8,960,170,000	262	6,092,088,000	263	67.9							372,463,000	240	4.1	438,125,000	325	4.8	1,339,517,000	255	14.9	1900
1901	9,561,169,000	279	6,346,034,000	274	66.3					£870,189,000	8.6	392,279,000	253	4.1	484,047,000	359	5.0	1,582,624,000	302	16.6	1901
1902	10,028,742,000	293	6,738,425,000	291	67.1	£9,158,553,000	91.3			884,869,000	8.7	385,160,000	248	3.8	570,337,000	423	5.6	1,566,755,000	299	15.6	1902
1903	10,119,825,000	295	6,891,138,000	297	68.0	9,234,956,000	91.2			886,209,000	8.3	382,285,000	246	3.7	593,605,000	442	5.8	1,456,775,000	278	14.3	1903
1904	10,564,197,000	308	7,134,169,000	308	67.5	9,677,988,000	91.6			932,685,000	7.5	445,281,000	287	4.2	597,160,000	443	5.6	1,536,586,000	293	14.5	1904
1905	12,287,935,000	358	8,099,618,000	350	65.9	11,355,250,000	92.4			992,313,000	7.8	497,070,000	320	4.0	638,783,000	475	5.2	2,070,622,000	395	16.8	1905
1906	12,711,334,000	371	8,572,571,000	370	67.4	11,719,021,000	92.1			1,073,443,000	8.4	524,816,000	338	4.1	644,534,000	479	5.0	2,031,582,000	388	15.9	1906
1907	12,730,393,000	371	8,740,355,000	377	68.6	11,656,950,000	91.5	(a)		1,064,266,000	8.7	542,513,000	349	4.2	638,893,000	469	4.9	1,822,273,000	348	14.3	1907
1908	12,120,362,000	354	8,117,270,000	364	69.4	10,408,254,000	85.8	£482,227,000	5.3	1,064,266,000	8.7	456,667,000	294	3.7	645,046,000	479	5.3	1,672,498,000	320	13.7	1908
								647,842,000													

a From February 19 to December 31.

£ Metropolitan clearing not included.

Nach Holland „The London Bankers Clearing-house" in Document No. 492 der National Monetary Commission.

Anlage 14. Vereinigte Staaten.

Clearing-house Transaktionen in den hauptsächlichsten Städten, jährlich, 1867—1909.

Calendar year.	New York.		Philadelphia.	Boston.	Chicago.	Total reporting cities.	
	Number of banks.	Amount.				Number.	Amount.
		Millions.	*Millions.*	*Millions.*	*Millions.*		*Millions.*
1867	58	$25,811	.....	$1,866	.....	.....	.....
1868	59	31,159	$1,740	2,007	$723	.....	.....
1869	59	35,541	1,856	2,124	734	.....	.....
1870	61	27,086	1,803	2,147	810	.....	.....
1871	62	30,643	2,165	2,392	868	.....	.....
1872	61	36,369	2,004	2,622	993	.....	.....
1873	59	29,840	2,189	2,667	1,047	.....	.....
1874	59	24,450	1,822	2,501	1,101	.....	.....
1875	59	24,313	1,833	2,502	1,212	.....	.....
1876	59	21,476	1,822	2,283	1,110	.....	.....
1877	58	23,800	1,522	2,336	1,044	.....	.....
1878	57	22,401	1,315	2,215	967	.....	$27,813
1879	59	29,235	2,027	2,674	1,257	22	39,333
1880	59	38,614	2,354	3,326	1,725	24	50,766
1881	61	49,376	2,716	4,233	2,249	24	64,282
1882	62	46,916	2,779	3,636	2,393	27	60,878
1883	64	37,434	2,812	3,515	2,517	27	51,731
1884	62	30,985	2,514	3,243	2,259	26	44,199
1885	64	28,152	2,374	3,483	2,318	29	41,474
1886	64	33,676	2,912	4,095	2,604	35	49,293
1887	65	33,474	3,194	4,387	2,969	35	51,147
1888	64	31,099	3,204	4,427	3,163	44	49,541
1889	64	35,895	3,645	4,772	3,379	44	56,175
1890	65	37,458	3,710	5,130	4,093	56	60,623
1891	64	33,749	3,296	4,753	4,456	56	56,718
1892	65	36,662	3,810	5,005	5,135	67	62,109
1893	65	31,261	3,403	4,577	4,676	74	54,323
1894	66	24,387	3,060	4,148	4,315	79	45,686
1895	67	29,841	3,556	4,757	4,614	79	53,348
1896	66	28,870	3,161	4,498	4,413	83	51,333
1897	66	33,427	3,222	5,095	4,575	83	57,403
1898	65	41,971	3,671	5,425	5,517	83	68,931
1899	64	60,761	4,811	7,086	6,612	83	94,178
1900	64	52,634	4,677	6,189	6,799	87	86,205
1901	62	79,420	5,475	7,191	7,756	91	118,579
1902	60	76,328	5,875	6,930	8,394	94	118,023
1903	57	65,970	5,841	6,717	8,755	98	109,209
1904	54	68,649	5,776	6,631	8,989	98	112,621
1905	54	93,822	6,928	7,655	10,141	108	143,019
1906	55	104,675	7,686	8,335	11,047	114	160,019
1907	54	87,182	7,161	8,135	12,087	114	145,175
1908	50	79,275	5,937	7,338	11,853	114	132,408
1909	51	103,588	7,021	8,440	13,781	112	165,608

davon gingen im Durchschnitt 94% in Rimessen ein, während 6% zurückgebucht werden mußten. Doch waren das nicht Retouren m. Z., sondern aus den nördlichsten Neu-England-Staaten: New Hampshire, Vermout und Maine können die Rimessen in 3 Tagen nicht da sein, darum müssen 3 Tage nach der Einlieferung diese zunächst zurückgebucht werden.

Was die Mitgliederzahlen anbetrifft, so konnte ich für 1908 folgende ermitteln:

	Mitglieder	Nichtmitglieder
Deutschland lt. Anlage	198	—
London	18	—
Boston	18	24
Buffalo	11	7
Chicago	20	40
New York	50	32
Pittsburg	20	128
Philadelphia	31	1
St. Louis	17[1])	35

Anlage 15.

Clearing-house-Statistiken des Clearing-houses in Canada (ausgedrückt in Tausenden).

Clearing house at—	1900.	1905.	1906.	1907.	1908.	1909.
Calgary	.....	.....	$41,771	$69,798	$64,815	$98,754
Edmonton	.....	.....	3,936	45,716	38,596	50,561
Halifax	$77,594	$98,251	91,552	93,587	90,232	95,278
Hamilton	40,262	68,367	78,480	88,104	72,329	84,803
London	.....	50,429	57,863	65,760	56,875	62,093
Montreal	734,941	1,324,314	1,533,596	1,555,737	1,467,315	1,866,649
Ottawa	.....	120,891	135,866	156,487	154,367	173,181
Quebec	70,707	86,794	92,934	107,460	111,812	118,803
Regina	.....	.....	.....	.....	.....	14,153
St. John	37,907	52,836	60,032	66,150	66,435	72,404
Toronto	531,697	1,047,490	1,219,125	1,228,905	1,166,902	1,437,700
Vancouver	46,161	88,460	132,606	191,734	183,083	287,529
Victoria	32,038	36,890	45,615	55,330	55,356	70,705
Winnipeg	106,956	369,868	504,585	596,667	614,111	770,649
Total	1,660,263	3,335,595	3,997,960	4,321,441	4,142,233	5,203,269

Der gerichtliche Zwangsvergleich außerhalb des Konkurses.

Von S. Tschierschky, Düsseldorf.

Dem in Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit geratenen Kaufmanne — von Nichtkaufleuten kann im wesentlichen abgesehen werden, obwohl das deutsche Konkursrecht bekanntlich im Gegensatz zum belgischen, französischen, italienischen und anderen eine solche Unterscheidung nicht kennt — stehen zurzeit drei Wege zur Regelung dieser Zwangslage zur Verfügung.

Als Ausnahme der freiwillige Vergleich (Akkord) des Gemeinschuldners, der auf dem Zustandekommen eines Einvernehmens mit sämtlichen Gläubigern beruht.

Als Regel die Anmeldung des Konkurses durch den Gemeinschuldner oder einen Konkursgläubiger (§ 103 und § 105 K. O.).

Endlich — wiederum als Ausnahme — innerhalb des eröffneten Konkursverfahrens, aber vor Abhaltung der Schlußverteilung, also vor formeller Beendigung des Konkurses der Zwangsvergleich (§§ 173 ff. d. K. O.), auch gegen eine Minderheit (§ 182 K. O.). Der Zwangsvergleich innerhalb des Konkurses, der demnach im Grunde nur eine besondere, in der Regel für den Gemeinschuldner günstigere und schnellere Endigung des Konkursverfahrens bedeutet, erspart aber dem Gemeinschuldner nicht den Makel des Konkursverfahrens. Es kann nun gewiß nicht geleugnet werden, daß für den ehrenwerten Gemeinschuldner, der trotz kaufmännischer Gewandtheit und Ehrlichkeit durch widrige Verhältnisse in die Zahlungsschwierigkeiten verstrickt worden ist, sowohl die wirtschaftlichen wie die rechtlichen Folgen der Konkurseröffnung außerordentlich harte werden können.

Wir treffen auch hier auf den in der Rechtspraxis oft zu beklagenden Übelstand einer unvermeidlichen rechtlichen Schablonisierung, die im Endeffekt den Unschuldigen genau so ungünstig behandelt wie den betrügerischen Gemeinschuldner, ja diesen sogar bevorzugt, wenn er nur raffiniert genug zu Werke geht. Die deutsche Konkurs-

[1]) Davon waren 9 Statesbanks und Trustcompagnies, 6 Nationalbanken, die deutsche Spareinrichtung und das Postamt.

ordnung begeht in dieser Hinsicht die Ungerechtigkeit, eine Eröffnung des Konkurses durch das zuständige Amtsgericht nach § 107 K. O. von der Kostendeckung des Verfahrens durch vorhandene Konkursmasse abhängig zu machen. Diese in der Tat ganz unhaltbare Bestimmung — die übrigens auch dem Offizialcharakter des Konkursverfahrens durchaus zu widersprechen scheint — züchtet gerade jene dunklen Ehrenmänner, die es verstehen, die Masse rechtzeitig so weit herunter zu wirtschaften, daß sie mit Sicherheit wenigstens den ehrenrechtlichen Folgen einer Konkurseröffnung entgehen. Aus den Kreisen vorzüglich des kaufmännischen Mittelstandes wird deshalb seit etwa 1904 eine neue, weniger folgenschwere Form des „Schuldnachlasses" angestrebt: die Einführung eines gesetzlichen Zwangsvergleichs außerhalb des Konkurses.

Der Kern dieser Neuerung, die auf den ersten Blick zweifellos viel Bestechendes hat, würde darin bestehen, daß zur Vermeidung der Konkurseröffnung nach gesetzlich genau geregeltem, vielfach dem formellen und materiellen Konkursrecht nachgebildetem Verfahren auf Antrag des Gemeinschuldners durch das zuständige Amtsgericht im Einvernehmen mit einer gesetzlich quantitativ genau bestimmten Gläubiger- und Forderungsmehrheit, also auch gegen den Willen der Gläubigerminderheit — Zwangsvergleich, allerdings nicht unter einer bestimmten Vergleichsquote von etwa 60 oder 50% durchgeführt werden soll. Bei einem solchen außerkonkurslichen Zwangsvergleich soll vor allem der geschäftliche Ruf und die geschäftliche Dispositionsfreiheit des Gemeinschuldners nach außen hin durch Gestattung der Fortführung seines Geschäftes als Regelfall und Unterbleiben der öffentlichen Bekanntmachung des Verfahrens und der öffentlichen Ladung der Gläubiger fast völlig gewahrt werden. Auch soll auf diese Weise der Gemeinschuldner nicht nur als Kunde erhalten bleiben, sondern vor allem auch kein Zwangsverkauf seines Lagers erforderlich werden. Dem heutigen Konkursverfahren haften dagegen zweifellos in der Mehrzahl der Fälle durch die sofortige Unterbrechung der kaufmännischen Tätigkeit des Gemeinschuldners und den Zwangsverkauf seiner oft sehr bedeutenden Vorräte schwere Nachteile nicht nur für den Gemeinschuldner, sondern unter Umständen durch Ramschverkauf der Konkursmasse auch für einen großen Kreis seiner Konkurrenten und Lieferanten an.

Eine Denkschrift von Dr. Franz Jörissen zur Vorbereitung einer am 2. Dezember v. J. in Berlin abgehaltenen allgemeinen Versammlung kaufmännischer, gewerblicher und industrieller Korporationen Deutschlands, die dem Reichsjustizamt erneut die von ihm geforderte Bejahung der Bedürfnisfrage für diese Neuerung erbringen sollte, hat folgende Verlustquellen infolge des geltenden Konkursverfahrens zusammengestellt:

1. Verpassung des günstigsten Zeitpunktes eines Vergleichs aus Angst vor § 105 der K. O., der jedem um ein Moratorium angegangenen Gläubiger das Recht auf Antrag der Konkurseröffnung gibt;

2. Versuche des Gemeinschuldners durch irreguläre Geschäfte (Ausverkäufe, Lombardgeschäfte usw.) seinen Status auf Kosten der regulären Masse zu verbessern;

3. a) Ungünstiger Einkauf durch Heranziehung neuer (zumeist weniger einwandfreier) Lieferanten zu ungünstigeren Kaufsbedingungen infolge zunehmender Zurückhaltung der bisherigen guten Lieferanten;

b) Schließlich können Käufe nur noch gegen Sicherungsverträge mit ihren Folgen von Interventionsklagen und Pfändungen zum Schaden der reellen Gläubiger getätigt werden;

4. Verschleuderung der Masse durch böswillige Schuldner bis die Konkurseröffnung zum Schutze der reellen Gläubiger mangels Masse überhaupt in Frage gestellt wird;

5. im Falle der Konkurseröffnung als Regel weitgehende Entwertung der Masse durch die Konkurszwangsverkäufe; unter Umständen bei Erwerb großer Konkursläger durch Ramschgeschäfte erhebliche Gefährdung des regulären (Platz-)Geschäftes und seiner Lieferanten durch länger dauernde Preisschleuderei;

6. Herabminderung der Quote für die Gläubiger durch die hohen Konkurskosten;

7. endlich — für die Gläubiger als Lieferanten — Verlust auch des kaufmännisch durchaus ehrenhaften und tüchtigen Gemeinschuldners als Abnehmer.

Zweifellos wird man zugeben müssen, daß die hier vorgebrachten Gründe eine Vermeidung des Konkurses erwünschen lassen können, freilich unter der Voraussetzung, daß der vorgeschlagene Zwangsvergleich außerhalb des Konkurses die Nachteile wesentlich zu beheben vermag, gleichzeitig aber auch den Gläubigern den Schutz gewährt, daß die hiermit angestrebte Erleichterung des Akkordes nicht mißbraucht werden kann.

Zwecks Prüfung dieser Frage seien zunächst die Grundzüge der geplanten Neuerung näher erörtert, wie sie sich bisher in einem Entwurf des Justizrat Wagner[1]) und in Leitsätzen des Deutschen Handelstags wiederspiegeln, die dieser im Februar 1905 aufgestellt hat.

Den Grundgedanken der Reform hat die erwähnte Denkschrift des Handelstages mit den drei Forderungen gekennzeichnet:

1. „Durch ein billiges beschleunigtes Verfahren und durch Vermeidung der erzwungenen Realisierung der Masse die durch den Konkurs regelmäßig eintretenden erheblichen Verluste der Gläubiger zu verringern,"

2. „den Schuldner ohne Benachteiligung der Gläubiger in seiner wirtschaftlichen Existenz zu erhalten,"

3. einer Schädigung des reellen Handelns durch

[1]) „Der Schuldnachlaß", ein Versuch zur Regelung eines „Zwangsvergleichs außerhalb des Konkursverfahrens" Berlin, Carl Heymann 1904.

das Angebot der Masse zu Schleuderpreisen — Konkursausverkäufe und dergleichen — vorzubeugen.

Das Verfahren, das für diesen Schuldnachlaß vorgeschlagen wird, lehnt sich aus naheliegenden Gründen in wesentlichen Punkten an die Grundzüge der Konkursordnung an.

Der Schuldner, der seiner Lage nicht mehr Herr wird, soll die Wahl haben, einen Schuldnachlaß im Wege des Zwangsvergleichs zu beantragen. Voraussetzung hierfür ist der Besitz der bürgerlichen Ehrenrechte, sowie daß keine Strafverfolgung vorliegt, auch keine bereits verbüßte Zuchthausstrafe und auch in den letzten fünf Jahren kein Konkursverfahren gegen den Schuldner geschwebt hat, auch noch kein Schuldnachlaßantrag beantragt war.

Zuständig ist wie beim Konkurs das Amtsgericht. Zugleich mit dem Antrage hat der Gemeinschuldner die erforderlichen Unterlagen wie bei der Konkursanmeldung einzureichen, also insbesondere seinen Status anzugeben, ein Verzeichnis seiner Gläubiger sowie seine Handelsbücher zur Verfügung zu stellen und unter Erbietung zur Leistung des Offenbarungseides vor allem einen Vorschlag über die Höhe des beantragten Schuldnachlasses zu machen. Nach dem Entwurf Wagner soll dieser Nachlaß 60%, nach anderen Vorschlägen 50% nicht übersteigen, widrigenfalls das Gericht dem Antrage von vornherein nicht stattzugeben braucht.

Im Vergleich zur Konkursordnung soll also dieser Zwangsvergleich zweierlei voraussetzen: 1. eine weitgehende bürgerliche und kaufmännische Ehrenhaftigkeit und 2. eine immerhin noch erhebliche, von vornherein mit dem angegebenen Prozentsatz sicher zu stellende Zahlungsfähigkeit des Gemeinschuldners.

Aus dem Versuch, dieses neue Zwangsvergleichsverfahren nur einer Elite von Schuldnern zugängig zu machen, ergibt sich auch der weitere Vorschlag, während des Verfahrens den Schuldner nicht durch einen ihn vollständig ersetzenden bzw. verdrängenden Massenverwalter außer Tätigkeit zu setzen, sondern im Gegenteil ihm die Weiterführung seines Geschäftes vollständig zu überlassen. Lediglich zur Beratung des Gerichtes wie zugleich des Gemeinschuldners und der Gläubiger, namentlich für die Richtigkeitsprüfung des aufgestellten Status sind zwei Vertrauensleute durch das eröffnende Gericht zu bestellen aus einem Kreise von geschäftskundigen Nichtkonkurrenten und Nichtgläubigern des Cridars, die aus einer von den Handelskammern bereit zu haltenden Liste gewählt werden. Im Gegensatz zum Konkursverwalter, der als Vormund oder Pfleger durchaus Quasibeamtenqualität und gegebenenfalls auch weitgehende Geschäfts- und Vertretungsbefugnisse hat, sollen diese Vertrauensmänner lediglich als Ehrensachverständige, bis zu einem gewissen Grade allerdings auch als Kontrollorgan wirken. „Wie die Vertrauensmänner — sagt deshalb Wagner mit Recht — ihre Stellung auffassen und wie sie diese Stellung benutzen, davon wird es wesentlich abhängen, ob das Schuldnachlaßverfahren der Geschäftswelt nützlich sein kann." Die Anhänger der Neuerung erblicken in der hierdurch verbürgten Erhaltung der kaufmännischen Selbständigkeit des Cridars den oben schon betonten wesentlichen wirtschaftlichen Vorteil gegenüber der heutigen Konkursordnung. Zur Erhaltung der kaufmännischen Stellung des Schuldners soll ferner das öffentliche Verfahren grundsätzlich auf ein Mindestmass eingeschränkt werden. Es sollen daher weder Bekanntmachungen über die Eröffnung des Schuldnachlaßverfahrens erlassen, noch sollen die Gläubiger öffentlich geladen, noch auch vor allem ein öffentlicher Arrest erlassen werden, so daß durch diese — in ihrer Durchführbarkeit übrigens von der Justizverwaltung, wie mir scheint, nicht ohne Grund bezweifelte — nichtöffentliche Beschränkung des Verfahrens auf den engsten Kreis der Beteiligten eine Bloßstellung des Cridars mit ihren schweren wirtschaftlichen Folgen nach Möglichkeit vermieden werden soll. Zweifellos aber liegt hierin eine ganz erhebliche Schwäche des Verfahrens. Abgesehen davon, daß die Gläubigerliste lediglich objektiv aus den Büchern und nach dem Zeugnis des Schuldners und Prüfung der Vertrauensleute aufgestellt werden kann, also die durch die Öffentlichkeit des Konkursverfahrens gegebene objektive öffentliche Ladung des einzelnen Gläubigers fortfällt, besteht bei Vermeidung des öffentlichen Arrests auch die Gefahr, daß Anmeldungen zur Masse mit Einwilligung des Cridars unterbleiben können. Sogenannte Verwandtenschiebungen oder Bevorzugungen einzelner Gläubiger, die leider erfahrungsgemäß eine große Rolle spielen, würden wahrscheinlich gegenüber dem gerichtlich und sachlich wesentlich objektiveren Konkursverfahren erleichtert werden, zumal gewollte oder nichtgewollte Bilanzverschleierungen bekanntermaßen selbst sehr gewandten Kaufleuten, die die Vertrauensleute nicht einmal immer sein werden, recht wohl entgehen können. Allerdings liegt in der von der Gläubigerversammlung analog dem Konkursverfahren vorzunehmenden kontradiktorischen Prüfung unter Zuziehung von Schuldner und Vertrauensleuten zweifellos eine weitgehende Garantie, ebenso auch darin, daß jeder dringende Verdacht einer Begünstigung einzelner Gläubiger oder sonstige unlautere Machenschaften die gerichtliche Zustimmung zur Eröffnung und zum Abschluß eines Schuldnachlasses ausschließen sollen. Auch soll jedem Gläubiger Klage auf Aufhebung des Verfahrens zustehen, wenn Bevorzugung einzelner Gläubiger oder Verschleuderung des Warenlagers vorzuliegen scheint. Ebenso würden natürlich die strafrechtlichen Schutzbestimmungen des Konkurses Anwendung finden müssen. Wird aber nicht doch aus diesem nichtöffentlichen Verfahren für den Cridar ein Anreiz zu selbstsüchtigem Akkord herfließen, wenn er dabei ein Geschäft von unter Umständen erheblichem Prozentsatze machen kann, ohne durch das Verfahren selbst irgendwie bloßgestellt zu werden?

Bedenklich erscheint hierbei vor allem auch der für das ganze Verfahren angenommene und als

sein besonderer Vorzug hingestellte Grundsatz möglichster Beschleunigung. Es besteht die Gefahr, daß hierunter die Gründlichkeit des Verfahrens leiden muß, zumal die Möglichkeit einer Gläubigerinteressenpolitik unzweifelhaft in höherem Grade vorhanden ist als beim Konkurs. Die Stellung des Richters ist in diesem vorgeschlagenen Verfahren nach dem Wagnerschen Entwurf schon deswegen keine der des Konkursrichters gleiche, weil er nicht einmal das Recht der interimistischen Ernennung eines Gläubigerausschusses hat und ihm das wichtige Organ des Zwangsverwalters nicht zur Seite steht. Wohl soll im Falle der schon erwähnten Suspendierungsklage eines Gläubigers beim zuständigen Landgericht dieses zur zwischenzeitlichen Sicherstellung der Gläubiger einen Verwalter durch einstweilige Verfügung einsetzen können; gleichzeitig erscheint dann aber auch der Schuldnachlaß bereits in Frage gestellt, wenn nicht ausgeschlossen. Es scheint nun allerdings, wie bereits erwähnt wurde, im Sinne der Befürworter der Neuerung zu liegen, daß das neue Verfahren sich eng an das Konkursverfahren auch in seiner materiellen Durchführung anlehnen soll, dann ist aber, wie der Abgeordnete Spahn senior April 1907 bereits im Reichstage betonte, sein Vorzug einer wesentlichen Beschleunigung und Vereinfachung wie Verbilligung und vor allem eine möglichst geringe Bloßstellung des Cridars wiederum erheblich in Frage gestellt. Das heißt mit nackten Worten, das Verfahren erscheint nur denkbar, wenn es in der Tat, wie der freiwillige Akkord, in liberalster Weise durchgeführt werden kann, so daß nur die sogenannten Akkordstörer im üblen Sinne des Wortes majorisiert zu werden brauchen, im übrigen aber die Verhältnisse des Gemeinschuldners unzweifelhaft offen liegen. Die notwendige weitgehendere Sicherung auch eines solchen liberalen Verfahrens gegen betrügerische Ausnutzung kann allerdings auch auf direktem Wege angestrebt werden, wie dies in der Tat der Entwurf Wagners vorsieht. Hierher rechne ich vor allem die in der Denkschrift von Dr. Jörissen niedergelegten Ergänzungen der Konkursordnung.

Zunächst die Forderung, daß in allen Fällen, in denen sich die Masse als unter 50% heruntergewirtschaftet herausstellt, ein strafrechtliches Ermittlungsverfahren vorgeschrieben wird, um böswillige oder fahrlässige Verwirtschaftung der Masse zu treffen. Ferner soll ein Konkurs auf jeden Fall — also ohne die Vorfrage einer kostendeckenden Masse — und rechtzeitig eröffnet werden, um den schon erwähnten gewerbsmäßigen Konkursmachern das Handwerk zu legen. Nach der Analogie, daß ebenso wie der Staat im öffentlichen Interesse das Verbrechen auf seine Kosten verfolgt, ebenso müssen auch die böswilligen Konkursmacher als ein öffentliches Übel verfolgt werden. Ferner soll das Gesetz über die Anfechtung von Rechtshandlungen eines Schuldners außerhalb eines Konkurses dahin ergänzt werden, daß die innerhalb einer bestimmten Zeit vor der Zahlungseinstellung oder der Anfechtung vorgenommenen Sicherheitsübereignungen anfechtbar sind und dem begünstigten Gläubiger der Beweis auferlegt wird, daß ihm eine Absicht des Schuldners, die übrigen Gläubiger zu benachteiligen, nicht bekannt war.

Hierin würde eine erhebliche Verschärfung gegenüber den jetzt durch die Konkursordnung gegebenen Anfechtungstatbeständen der §§ 25ff. liegen.

Desgleichen verlangt die Denkschrift mit Recht die Beseitigung des § 4, Abs. 1 des HGB., wonach Handwerker und Kleingewerbetreibende von der Vorschrift über die Führung von Handelsbüchern befreit sind. Der Umfang dieser Minderkaufleute ist heute einerseits derart gewachsen und ihre Bedeutung für das Wirtschaftsleben andererseits ebenso wie ihr Geschäftsumfang so erheblich geworden, daß dieses Sonderrecht in der Tat, wenn nicht aufgehoben, so doch jedenfalls auf einen viel präziseren, d. h. enger gefaßten Geschäftskreis eingeschränkt werden kann. Für den Zwangsvergleich außerhalb des Konkurses ist natürlich die Buchführung die wichtigste Grundlage, und da grade die Kleingewerbetreibenden vermutlich den größten Vorteil von einem Zwangsvergleich außerhalb des Konkurses werden ziehen können, so haben sie auch selbst ein Interesse an der Abschaffung dieser Disqualifizierung als Minderkaufleute.

Auch in dem neuen Vorschlag des Zwangsvergleichs ist ein Offenbarungseid des Gemeinschuldners vorgesehen. Er soll wesentlich zur Aufhellung des Status dienen und bildet in der Tat eine unerläßliche Sicherungsgrundlage für die einwandfreie Durchführung dieser Neuerung. Seine heutige Durchführung wird indes vielfach als unzureichend angesehen und deswegen würde seine von den Ältesten der Kaufmannschaft Berlin schon 1910 gewünschte Verschärfung von Wichtigkeit sein. Von großer Bedeutung — aber kaum durchführbar — erscheint endlich der allerdings in der Denkschrift S. 6 auch nur flüchtig angedeutete Vorschlag, auch den Einzelkaufmann einem, heute schon den kaufmännischen Gesellschaften (§ 64 bzw. § 49 d. Gesetzes über die G. m. b. H. § 207 der K. O.) auferlegten analogen Zwange zu unterwerfen, daß er bei einer gewissen Höhe der Unterbilanz oder aber bei zwei Jahre aufeinander folgender Unterbilanz zur Offenbarung an seine Gläubiger verpflichtet sein soll. Zweifellos würde hierdurch das schädliche Fortwursteln, also eine fortgesetzte wissentliche Schädigung der Masse unterbunden. Vor allem würde aber auch gleichzeitig, im Falle sich im Konkurse oder im Zwangsvergleich außer Konkurs nachträglich die Unterlassung rechtzeitigen Anmeldens an die Gläubiger herausstellen sollte, eine strafrechtliche Ahndung wegen willkürlicher Vermögensschädigung der Gläubiger daraus hergeleitet werden können, etwa in Anlehnung an die §§ 240 2 und 4 oder § 239, 4 der K. O.

Prüfen wir den Wert der vorgeschlagenen Neuerung als Ganzes, so scheint es in der Tat, wie seine Befürworter es selbst im Sinne haben, daß sie zunächst wesentlich den einfacheren kaufmännisch-gewerblichen Verhältnissen, also namentlich Kleinhandel und Hand-

werk zugute kommen soll. Für die komplizierten Zahlungsschwierigkeiten im Großhandel und in der Großindustrie erscheint dieser Zwangsvergleich außerhalb des Konkurses weniger geeignet, obwohl seiner grundsätzlichen Anwendung natürlich nichts im Wege stehen würde.

Die Kritik der Neuerung würde vor allem abzuwarten haben, welche Sicherungen ein fertiger Gesetzentwurf gegen mißbräuchliche Ausnutzung bringt. Was schließlich die formell-juristische Frage anlangt, ob ein besonderes Gesetz geschaffen werden oder die Neuerung als Ergänzung der Konkursordnung geschaffen werden soll, so scheint letzteres sich zu empfehlen. Denn man könnte dann den Zwangsvergleich als „Vorkonkursverfahren" unmittelbar auf alle geeigneten Bestimmungen der Konkursordnung sich stützen lassen. Der hingegen von Justizrat Wagner in der erwähnten Berliner Versammlung vorgebrachte Einwand, daß der neu einzuführende „Schuldnachlaß" grundsätzlich nichts mit dem Konkurse und folglich auch nicht mit der K. O. zu schaffen haben solle, sondern als ein völlig selbständiges Verfahren auch grundsätzlich gesetzlich geregelt werden müsse, erscheint mir schon um deswillen nicht praktisch, weil, wie an Hand des Vorschlages von Wagner selbst schon angeführt wurde, einerseits das Schuldverfahren wesentlich dieselben Schutzbestimmungen wie die K. O., namentlich gegen jede Art von Hinterziehungen enthalten soll, und weil ferner als Folgè eines undurchführbaren Schuldverfahrens unmittelbar das Konkursverfahren sich anschließen soll. Im übrigen begründete in der Versammlung, die recht gut, wesentlich allerdings vom Detailhandel besucht war, Herr Kommerzienrat Bamberg aus seiner Praxis des Berliner Gläubigerschutzverbandes — dessen Vorsitzender er ist — die Notwendigkeit der Neuerung durch ein reichhaltiges Material über die gewaltigen Ausfälle, die Akkordstörer durch Eröffnung des Konkurses herbeiführen. Er belegte ziffernmäßig, daß hierdurch fast regelmäßig die Quote wesentlich gegenüber dem Angebot beim Akkord — durchschnittlich bei 50 Konkursen mit Gesamtpassiven von 8,6 Millionen Mark von 48% auf 15% herabgedrückt wurde. Man kann sich allerdings anderseits angesichts dieser Spannung auch wieder nicht des Eindrucks erwehren, daß den Gemeinschuldnern immerhin freiwillige Reserven von dritter Seite zur Verfügung gestanden haben müssen, von denen man zum guten Teil nur bedauern kann, daß sie nicht auch im Zwangsverfahren wenigstens zum Teil mit herangezogen werden konnten, so daß man hieraus ebensowohl auch die Notwendigkeit einer Verschärfung der geltenden K. O. herleiten könnte. In der Versammlung selbst wurde übrigens auch darauf hingewiesen, daß die vielfach leichtfertige Kreditgewährung und zwar die aktive wie die passive eine der bedenklichsten Ursachen der Zahlungsschwierigkeiten bedeute, daß sie aber vermutlich durch Einführung des Schuldnachlasses eher gefördert als verstopft würde.

Wenn endlich — möchten wir aus unserer Erfahrung hinzufügen — die Industrie vielfach sich für berechtigt halten muß, bei Konkursen des Zwischenhandels rücksichtslos als Akkordstörer aufzutreten, so pflegen hier in der Regel Fälle vorzuliegen, daß der Schuldner seine Lieferanten in geschickter Weise über seine Kreditwürdigkeit bis zuletzt im Unklaren gelassen hat.

Man wird also im großen Ganzen der in Berlin gefaßten, nachstehend wiedergegebenen Resolution nur unter den angegebenen Vorbehalten zustimmen können, daß der Schuldnachlaß nur in zweifelsfreien Fällen durchaus durch objektive Verhältnisse überrumpelten, ehrenhaften Gemeinschuldnern gewährt wird. Die Resolution lautete:

„Die heute in der Königlichen Hochschule für Musik in Berlin versammelten 90 Korporationen aus Deutschlands Handel, Gewerbe und Industrie beschließen, unterstützt von 94 schriftlich zustimmenden Vereinen und Verbänden aus allen Teilen des Reiches, bei den gesetzgebenden Körperschaften die umgehende Vorlage eines Gesetzes betreffend den gerichtlichen Zwangsvergleich außerhalb des Konkurses zu beantragen.

Sie empfehlen, dem Gesetze die vom Deutschen Handelstage diesbezüglich aufgestellten Leitsätze und den von Herrn Justizrat Wagner (Berlin) ausgearbeiteten Musterentwurf zu einem Gesetze betreffend den gerichtlichen Zwangsvergleich außerhalb des Konkurses zu Grunde zu legen.

Das Versammlungspräsidium wird über die Ausführung dieses Beschlusses betraut."

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Aus der Praxis des Postrechts.

Verschlossene Briefe werden durch Benutzung ovaler Umschläge nicht dem Postzwang entzogen. (Entscheidung des Reichsgerichts, Postarchiv Nr. 16.)

Eine Eilbotenanstalt, die sich mit der Einzelbriefbeförderung befaßte, stellte ihren Auftraggebern ovale Briefumschläge zur Verfügung, die sie bei ihren Annahmestellen bereit hielt, und mit denen sie auch ihre Boten ausrüstete. Die Auftraggeber legten ihre schriftlichen Mitteilungen — gleichviel ob diese bereits verschlossen waren oder nicht — in die ihnen gelieferten ovalen Umschläge, adressierten und verschlossen diese und übergaben diese Sendungen den Boten der Anstalt zum Abtragen. Durch das Einlegen der schriftlichen Mitteilungen in ovale Umschläge sollte nach Ansicht der Eilbotenanstalt den Sendungen die Eigenschaft von dem Postzwang unterliegenden Briefen genommen werden. Zur Begründung dieser Ansicht stützte sich die Eilbotenanstalt auf die Bestimmung des Begriffs „Brief", die das Reichsgericht in seinem Urteil vom 19. Oktober 1904 gegeben hat. Nach diesem Urteil „erstreckt sich im Geltungsbereiche des Postgesetzes der Begriff Brief, soweit geschlossene Umschläge in Frage stehen, unter Außerachtlassung des Inhalts auf jede Sendung, deren äußere Gestalt die übliche Briefform, nämlich für die Regel ein im Verhältnis zur Länge und Breite nur ein mäßig starkes Rechteck, ausnahmsweise auch ein anderes, durch geradlinige Kanten begrenztes Gebilde darstellt."

Durch die Verwendung ovaler Briefumschläge, die keine

„gradlinigen Kanten" haben, glaubte die Eilbotenanstalt den von ihr beförderten Sendungen ein für den Begriff „Brief" erforderliches Kriterium zu nehmen.

Die zuständige Oberpostdirektion teilte die Auffassung der Eilbotenanstalt nicht und leitete, als die Eilbotenanstalt trotz einer Warnung das Verfahren beibehielt, gegen die Beteiligten das Verwaltungsstrafverfahren wegen Portohinterziehung ein. Da der Inhaber der Eilbotenanstalt gemäß § 35 des Postgesetzes auf rechtliches Gehör antrug, gelangte die Angelegenheit zur Entscheidung vor die ordentlichen Gerichte. Das Schöffengericht erachtete eine verbotswidrige Beförderung verschlossener postzwangspflichtiger Briefe für gegeben und verurteilte den Angeklagten wegen Übertretung des Postgesetzes zu einer Geldstrafe von 3 M, hilfsweise zu einem Tage Haft. Die gegen dieses Urteil von dem Angeklagten eingelegte Berufung wurde von der Strafkammer des zuständigen Landgerichts verworfen. Auch die Revision des Angeklagten wurde vom Reichsgericht, dessen Entscheidung von der zuständigen Staatsanwaltschaft gemäß § 136,2 des Gerichtsverfassungsgesetzes herbeigeführt worden war, der Erfolg versagt. Die Verwerfung der Revision wird vom Reichsgericht wie folgt begründet.

Ebensowenig ist die Annahme der Strafkammer zu beanstanden, daß es sich bei den von den Angestellten des Beschwerdeführers beförderten Sendungen um „Briefe" gehandelt hat. Denn es ist festgestellt, daß es sich dabei stets um schriftliche, seitens der Absender an andere Personen gerichtete Mitteilungen handelte, welche teils unverschlossen, teils in Briefumschlägen der allgemein üblichen Gestalt verschlossen waren. Daß dergleichen Sendungen wegen ihres Inhalts, im zweiten Falle aber auch schon wegen ihrer äußeren Form sowohl nach den Anschauungen des täglichen Lebens als auch nach der Auffassung des Postgesetzes die Eigenschaft von Briefen zukommt, ist nicht zu bezweifeln und anerkannten Rechts. Damit unterliegen sie aber, soweit sie verschlossen befördert werden, dem Postzwange und können diesem nicht dadurch entzogen werden, daß sie im Laufe der Beförderung in Umhüllungen eingeschlossen werden, welche den Vorschriften der Postordnung nicht entsprechen und sie deshalb von der Beförderung durch die Post ausschließen. Andernfalls wäre Umgehungen des Postmonopols Tür und Tor geöffnet. Dem steht auch das vorerwähnte Urteil vom 19. Oktober 1904 nicht entgegen; denn, indem es nur die regelmäßig übliche Form der Briefumschläge, und zwar unter Außerachtlassung des Inhalts in Betracht zieht, enthält es nichts, was von der sonstigen Rechtsprechung über den Begriff des Briefes abweicht.

Das durch den Angeklagten offensichtlich bloß zur Umgehung des Gesetzes veranlaßte Einschließen der Sendungen in die von ihm gelieferten ovalen Hüllen hat daher für die Bewertung jener als Briefe nicht die geringste Bedeutung, und zwar um so weniger, als die Postordnung vom 20. März 1900 über die Form der letzteren nichts bestimmt, die erlassenen Ausführungsbestimmungen zur Allgemeinen Dienstanweisung für Post und Telegraphie, Abschn. V 1, zu 2. daselbst lediglich bemerken, daß zur Beförderung als Briefe nur solche Sendungen geeignet sind, die ihrer Form und Beschaffenheit nach in die Briefbunde verpackt werden können. Daß dies hinsichtlich der ovalen Hüllen des Beschwerdeführers der Fall war, wird von der Strafkammer, und zwar ohne rechtliche Bedenken, offenbar angenommen, indem die Urteilsgründe ausdrücklich erwähnen, daß die Beförderung solcher ovalen Hüllen auf postalischem Wege nicht unzulässig ist. Die Sendungen konnten deshalb auch als solche und ohne Rücksicht auf ihre vorherige Beschaffenheit als Briefe angesehen werden.

Die Verwendung der ovalen Hüllen in der stattgehabten Weise fällt sonach rechtlich nur insoweit ins Gewicht, als dadurch auch diejenigen Sendungen, welche bisher noch unverschlossen waren, zu verschlossenen wurden. Die Revision war deswegen zu verwerfen. Langer.

Rundschau.

Aktienrecht.

Zur Revision des belgischen Aktienrechtes. Auf die übergroße Milde der belgischen Gesetzgebung auf dem Gebiet der Aktiengesellschaften ist bereits häufig hingewiesen worden. Die Milde und der unvollständige Ausbau dieser Gesetzgebung ist in den letzten Jahren namentlich durch ausländische Gesellschaften sehr häufig zu phantasievollen Gründungen ausgebeutet worden, deren Kosten die leichtgläubigen Zeichner von Aktien tragen mußten. Die Gründung von ausländischen Aktiengesellschaften unter belgischer Flagge sind in den letzten Jahren eine ständige Rubrik in der internationalen Finanzpresse geworden und die meisten dieser Gründungen zeichneten sich durch die Art und namentlich die Bezahlung der Einbringungen, wie durch das Verhältnis des gezeichneten, also Betriebskapitals zum nominellen Aktienkapital in einer Weise aus, daß die unreelle Basis vieler dieser Unternehmungen sogleich aus dem Gründungsakt hervorging und die etwaigen Zeichner von Aktien gewarnt werden mußten. Jetzt hat sich die belgische Regierung zu einer Reform ihrer Gesetzgebung auf dem Gebiet der kaufmännischen Gesellschaften (Aktiengesellschaften) entschlossen. Die Revision dieses Gesetzes war bereits im Jahre 1905 durch den belgischen Senat in Angriff genommen worden, indessen war die Vorlage später aus dem Aktenschrank der Deputiertenkammer nicht mehr zum Vorschein gekommen. Um dies zu erreichen, waren erst die letzten großen Finanzskandale in Belgien, der 40-Millionen-Krach des Direktors der Gent-Terneuzen Eisenbahn mit seiner Ausgabe von gefälschten Obligationen usw. nötig.

Die Aktiengesellschaften nehmen einen großen Platz in dem Wirtschaftsleben Belgiens ein. Ihre Zahl ist im Verhältnis zu der geringen Einwohnerzahl und selbst im Verhältnis zu dem großen Immobiliarvermögen Belgiens bedeutend. Die Zahl der belgischen Aktiengesellschaften ist namentlich in den letzten Jahren durch ausländische Gründer, die ihre Unternehmen unter die belgische Gesetzgebung stellten und damit zwecks Ausnutzung der Toleranz des belgischen Gesetzes und der geringeren Gründungskosten in Belgien nur eine ausländische Etikette für ihr Unternehmen suchten, beträchtlich vermehrt worden. In der Tat verlangt das belgische Gesetz bei der Konstituierung von Aktiengesellschaften auf das Nominalkapital nur eine Bareinzahlung von 10 %, während diese in Deutschland und Frankreich 25 % und in Italien 30 % beträgt.

Nach den Ausführungen des belgischen Justizministers Carton de Wiart ist der Zweck der Reform, die zurzeit von den belgischen Kammern beraten wird, in erster Linie Mittel und Wege zu finden, um die Gründer von Aktiengesellschaften an der hastigen Veräußerung der gewöhnlich überhoch remunerierten Apportaktien zu hindern. Bei den meisten ausländischen Gesellschaften, die in letzter Zeit unter belgischer Flagge gegründet worden waren, fiel die außerordentlich hohe Bewertung der Apporte (Einbringungen) auf. Die schnelle Veräußerung dieser Aktien erlaubte dann den Gründern, sich ohne Risiken von einem Unternehmen zurückzuziehen, dessen Aktien sie im Publikum untergebracht hatten. Das neue Gesetz sieht ferner eine Verschärfung der Publizitätsvorschriften für die Ausgabe von Titres, eine besondere Reglementierung für die Kontrolle der Betriebe der Aktiengesellschaften und die Stellung von Garantien, speziell die hypothekarische Sicherung von Obligationen vor; schließlich sollen die Bedingungen für Zulassung von Aktien zur Notierung an der Börse wesentlich verschärft werden.

Um die reelle oder unreelle Basis eines in Form einer Aktiengesellschaft gegründeten Unternehmens schneller erkennen zu können, enthält die neue Gesetzvorlage die Bestimmung, daß die Gründungsakten in Zukunft wesentlich weitläufiger und detaillierter gehalten werden müssen, und zwar namentlich über folgende Punkte Aufschluß geben sollen:

1. die Art und das Wesen aller Einbringungen, die nicht durch Barzahlungen erfolgen, die Bedingungen, zu denen diese Einbringungen erfolgen, und die Namen der Einbringer;

2. alle Besitzveränderungen der der Gesellschaft eingebrachten Immobilien müssen für die letzten fünf Jahre vor Gründung der Gesellschaft aufgeführt werden, wie gleichfalls die Bedingungen, zu denen diese Besitzveränderungen erfolgten;

3. die Art und Höhe der Hypotheken, mit denen die Einbringungen belastet sind, ist genau aufzuführen;

4. bei sämtlichen eingebrachten Optionen sind die Erfüllungsbedingungen genau zu spezifizieren;

5. der Grund und die Natur der jedem der einzelnen Gründer eingeräumten Sonderrechte und Vorteile sind mitzuteilen;

6. der Betrag aller Unkosten, Ausgaben und Remunerierungen irgendwelcher Art, die bei Gründung der Gesellschaft letzterer zur Last fallen, ist wenigstens annähernd zu spezifizieren;

6. alle diese Auskünfte, deren detaillierte Form die etwaigen Interessenten von Titres der neuen Gesellschaft über die Reellität letzterer aufklären sollen, müssen im „Moniteur Belge" veröffentlicht werden, und zwar bestimmt das neue Gesetz, daß diese Veröffentlichung vor jedem Verkauf von Aktien, Gründeranteilen und Titres in irgendeiner Form von der neuen Gesellschaft vorgenommen werden muß. Eine öffentliche Emission von Aktien darf frühestens zehn Tage nach der in Frage kommenden Veröffentlichung erfolgen;

8. alle Prospekte, Zirkulare und Zeichnungseinladungen von Aktiengesellschaften müssen oben aufgeführte detaillierte Angaben enthalten;

9. ein sehr wesentlicher Punkt des neuen Gesetzes ist, daß alle Apportaktien frühestens erst zehn Tage nach Veröffentlichung der zweiten Jahresbilanz einer Aktiengesellschaft verkauft werden dürfen;

10. der Betrag der auf jede Aktie einzuzahlenden Barsumme wird in Zukunft statt 10% 20% des Nominalbetrages sein müssen.

Die belgischen Kammern scheinen geneigt zu sein, die Bestimmungen der neuen Gesetzvorlage schnell zur Annahme zu bringen.

Ausstellungen.

Landwirtschaftliche Ausstellung zu Windhuk. Zu Ehren des 25jährigen Regierungsjubiläums des Kaisers soll am 24. bis 26. Juni 1913 in Windhuk eine Landwirtschaftliche Ausstellung stattfinden, die von jedermann beschickt werden kann und ohne irgendwelche Einschränkung offen steht außer für Erzeugnisse der Farm- und Gartenwirtschaft, auch für landwirtschaftliche Maschinen, Acker- und Gartengeräte, sowie für Maschinen und Gegenstände überhaupt, die für die Erschließung der Farm und den Betrieb der Farm- und Gartenwirtschaft in Betracht kommen.

Die Kautschuk-Ausstellung, die im Mai 1913 in Rio de Janeiro stattfinden sollte, ist auf den September verschoben worden, um den Pflanzern Gelegenheit zu geben, die Produkte der neuen Ernte, die nicht vor Mitte April stattfindet, auf der Ausstellung verwerten zu können.

Bahnen.

Verkehrseröffnung auf zwei Teilstrecken der Bagdadbahn. Die Neubaustrecken der Bagdadbahn von Aleppo nach Radjou im Amanusgebirge und von Aleppo nach Djerabulus am Euphrat sind in Gegenwart der lokalen Behörden von Aleppo dem Betrieb übergeben worden. Die Länge der neu in Betrieb genommenen Strecken beträgt 200 Kilometer.

Eine zweite Transandenbahn. Die von der chilenischen Regierung eingesetzte technische Kommission hat die Trasse für die zweite Transandenbahn festgesetzt. Die Linie wird durchs Rio Maipo-Tal geführt; sie verbindet Santiago mit Buenos Aires auf dem kürzesten Wege, so daß die Reise nur etwa 30 Stunden erfordern wird. Die Gesamtlänge der Strecke wird 1852 km betragen.

Die Eisenbahnfusion. Der argentinische Senat hat das Gesetz, betreffend die Fusion zwischen der Buenos Aires-Westbahn und der großen Südbahn angenommen, mit dem Vorbehalt, daß eine neue Linie von Dolores nach Ago von der Gesellschaft erbaut wird, und daß für alle Regierungsfrachten ein 50%iger Rabatt gewährt wird.

Neue Eisenbahnen in Mexiko. Die mexikanische Regierung hat zum Baue und Betriebe folgender Eisenbahnen die Genehmigung erteilt:

Im Staate Coahuila, zwischen Cuatro Cienegas und Sierra Mojada, mit einer Länge von 176 km, in fünf Jahren fertigzustellen;

in den Staaten Queratarо und Guanajuato zwischen den Städten Queretaro und La Griega, mit 44 km Länge, bis 22. Dezember 1916 fertigzustellen;

im Staate Tabasco, zwischen einem Punkte auf dem linken Ufer des Flusses Grijalba gegenüber dem Orte Frontera, über Chiltepec, Paraiso, Comaicalco, Cardenas, Huimanguillo nach einem Platze nahe der Mündung des Flusses Umacoite in Mexcalapa;

von Monclova im Staate Coahuila nach Chihuahua, der Hauptstadt des gleichnamigen Staates, durch den reichen Bergbaubezirk von San Blas, am Rande der Jaco-Lagune herum und durch Berg- und Ackerbaudistrikte im östlichen Teile des Staates Chihuahua.

Durchgangstarife für europäische Waren auf mexikanischen Eisenbahnen. Durchgangstarife für Waren europäischer Provenienz auf den mexikanischen Nationalbahnen sind kürzlich in Kraft getreten. Dieselben gewähren den von den Dampferlinien:

Hamburg—Amerika-Linie; Cia. Generale Transatlantique; F. Leyland & Co. (1900), Limited; Harrison Line of Steamers; Cia. Transatlántica de Barcelona; The Royal Mail Steam Packet Co.; E. Bigland & Co. (The Cuban Line); The New York & Cuba Mail S. S. Co. (Ward Line) aus den foigenden europäischen Häfen: Antwerpen, Barcelona, Bilbao, Bordeaux, Bremen, Cádiz, Coruña, Genua, Gijón, Glasgow, Hamburg, Havre, Hull, Liverpool, London, Malaga, Marseille, Newcastle-on-Tyne, Saint Nazaire, Santander, Vigo über Tampico nach Torréon, Gomez Palacio, San Luis Potosi, Monterrey, Guadalajara und Durango zu transportierenden Güter dieselben Frachtraten, wie sie für die von New York, Montreal und Halifax nach denselben mexikanischen Orten zu verbringenden Waren festgesetzt waren; von Torréon usw. ins weitere Inland kommen sodann die Lokaltarife in Anwendung.

Bei der Durchführung der gegenwärtig bestehenden Bestimmungen über Durchgangsfrachten aus europäischen Häfen haben sich aus dem Umstand eine Reihe von Schwierigkeiten ergeben, daß sich die Interessen der Schiffslinien mit ihren Raumfrachten und diejenigen der Eisenbahnen mit ihren Gewichtsfrachten schwer in Einklang bringen ließen. Die mexikanischen Nationalbahnen betrachten daher die jetzt bestehenden Durchgangstarife lediglich als ein Provisorium; es besteht die Absicht, für die Durchgangsfrachten aus Europa einen „Individual tariff" auszuarbeiten.

Die wirtschaftlichen Folgen des Balkankrieges.

Bei der Untersuchung der Frage nach den wirtschaftlichen Folgen des Balkankrieges ergibt sich eine Zweiteilung in 1. die Folgen, die aus den wirtschaftlichen und politischen Gründen, die als Kriegsursache anzusprechen sind, resultieren müssen, und 2. die Folgen, die sich als Begleiterscheinungen des Krieges auf den verschiedensten Gebieten unseres Wirtschaftslebens bereits geltend gemacht haben und noch geltend machen werden. Diese letztgenannten Folgen seien nachstehend zuerst behandelt, da man sich über sie, soweit sie sich bis zum Beginn des Jahres 1913 in unserem Wirtschaftsleben fühlbar machten, bereits ein einigermaßen verläßliches Bild machen kann, während die Beurteilung der erstgenannten Folgen im einzelnen noch einen utopistischen Charakter tragen muß, um so mehr, als bei dem derzeitigen Stand der Friedensverhandlungen die Balkanverhältnisse noch lange nicht geklärt vor uns liegen.

Als die Kriegserklärung Montenegros an die Türkei im Herbst vorigen Jahres das Zeichen zum Beginn des Balkankrieges gab, befanden wir uns in einer Hochkonjunktur, welche in der allgemein guten Welternte des Jahres 1911, in den vorzüglichen Ernteaussichten für das Jahr 1912, in der glänzenden Lage der Eisenindustrien eine solch gesunde Grundlage hatte, daß selbst der türkisch-italienische Krieg und die traurige Lage des Grundstücks- und Hypothekenmarktes sie nicht nennenswert beeinträchtigen konnte. Dank dieses gesunden Fundamentes des derzeitigen Wirtschaftslebens blieben Industrie und Geldmarkt zu Anfang des Krieges von tiefer greifenden Schädigungen verschont, wozu nicht zuletzt der oft betonte Wille der Mächte zur Aufrechterhaltung des Status quo und zur Lokalisierung des Krieges beitrug. Als aber die überraschend siegreichen Balkanverbün-

deten durch ihre immer lauter werdenden Wünsche nach Gebietserweiterungen den Mächten die Unmöglichkeit einer Beibehaltung des Status quo eindringlich vorhielten, als sich durch die Forderungen Serbiens nach einem Hafen an der Adria der zwischen Österreich und Rußland bestehende Gegensatz gefahrdrohend verschärfte, und dadurch internationale Verwicklungen befürchten ließ, verfiel man einer Nervosität, die den eklatantesten Ausdruck an den Geldmärkten fand.

Schon zu Anfang des Jahres 1911 befand sich unser Geldmarkt in einer gewissen Versteifung, welche neben dem stets steigenden Kreditbedürfnis einer sich vorwärts entwickelnden Konjunkturperiode auf die ungünstige Beeinflussung unserer Zahlungsbilanz durch die infolge einer schlechten Futtermittelernte Deutschlands nötig gewordenen Futtermittelimporte, ferner auf den Abfluß fremder Guthaben im Jahre 1911 und den dadurch den Vorjahren gegenüber bei Finanzierungen vielmehr auf sich selbst angewiesenen deutschen Geldmarkt zurückzuführen ist. Aus diesen Gründen mußte von der Reichsbank der Diskontsatz solange auf einer Basis von 5% festgehalten werden, bis am 11. Juni 1912 infolge der günstigen Außenhandelskonjunktur und der günstigen Tendenz ausländischer Börsen die Verfassung der deutschen Geldmärkte eine Herabsetzung der Rate auf 4 1/2% zuließen. Dieser Satz konnte infolge der günstigeren Geldverhältnisse bis zum 24. Oktober beibehalten werden, einem Zeitpunkte, bis zu welchem fast alle Notenbanken — selbst die Bank von England — schon längst eine Diskonterhöhung vorgenommen hatten. Die Verschlechterung unseres Reichsbankstatus (siehe Tabelle 1), welcher die Festsetzung der Rate auf 5% nötig machte, ist eine Folge der allgemeinen finanziellen Mobilmachung, welche Mitte September aus Furcht vor internationalen Verwicklungen erfolgte. — Welch übertriebene Formen die finanzielle Vorsorge bei dem deutschen Publikum angenommen hatte, zeigt eine Mitteilung der „Sparkasse", nach welcher bei 238 Sparkassen (bei einem Einlagebestand von 7 Milliarden Mark = 2/5 der gesamten deutschen Einlagenbestände) im Monat November 1912 ein Abfluß an Einlagen von 34 1/2 Millionen gegen eine Zunahme von 18 1/2 Millionen Mark im gleichen Monat des Vorjahres stattgefunden hatte. — Daß diese halbprozentige Erhöhung der deutschen Reichsbankrate zu gering und verspätet war, zeigt der Andrang ausländischer Rimessen, welcher eine heftige Steigerung der Devisenkurse und selbst Goldexporte im Gefolge hatte. Die hieraus notwendig gewordene einprozentige Diskonterhöhung erfolgte am 14. November.

Wie groß die Inanspruchnahme der Reichsbank in den Monaten Oktober, November und Dezember, welche zeitweilig selbst die Inanspruchnahme des Jahres 1907 übertrafen, war, ist aus nachfolgender Tabelle ersichtlich:

Inanspruchnahme der Reichsbank.

Wechsel plus Lombard minus Giro-Einlagen im Monats-Durchschnitt. In Millionen Mark.

	Oktober	November	Dezember
1905	682,2	532,4	547,7
1906	788,7	678,0	704,0
1907	811,0	823,0	934,3
1908	382,6	189,7	313,5
1909	545,9	462,2	525,6
1910	719,5	537,6	614,9
1911	749,1	604,0	794,5
1912	813,4	803,4	959,7

Diese mißliche Lage des Geldmarktes machte sich natürlich auch auf den Fondsbörsen bemerkbar, wo, wie man aus nachfolgender Statistik ersehen kann, die teilweise panikartige Kriegsfurcht eine wahre Verwüstung unter den Kursen anrichtete. Die Renten haben teilweise ein Niveau erreicht, das bisher noch nie zu verzeichnen war.

	3% deut. Reichsanleihe	3% franz. Rente	2 1/2% engl. Konsols
2. Jan. 1912	82,70%	94,65%	77 1/16 %
31. Juli „	80,00 „	92,27 „	74 3/4 „
16. Aug. „	79,90 „	92,45 „	75 1/4 „ / 75 1/2 „
31. Aug. „	79,30 „	92,87 „	75 7/8 „
17. Sept. „	78,80 „	91,50 „	74 1/4 „
30. Sept. „	79,10 „	90,82 „	74 1/4 „
9. Okt. „	78,60 „	89,60 „	73 7/8 „
12. Okt. „	78,00 „	**87,97** „	73 1/8 „
14. Okt. „	78,00 „	88,92 „	**73,00** „
5. Nov. „	77,60 „	89,05 „	73 15/16 „
15. Nov. „	78,00 „	90,15 „	75 1/2 „
26. Nov. „	77,30 „	89,85 „	75 1/16 „
30. Nov. „	77,75 „	90,05 „	75 5/8 „
2. Dez. „	77,90 „	90,15 „	75 7/8 „
7. Dez. „	77,60 „	90,27 „	75 5/8 „
14. Dez. „	77,30 „	89,85 „	74 7/16 „
19. Dez. „	**77,00** „	89,00 „	74 1/2 „
24. Dez. „	77,70 „	89,30 „	75 1/4 „
30. Dez. „	77,70 „	89,07 „	75 „
31. Dez. „	77,80 „	89,32 „	75 3/8 „ (p. Feb.)

Während die vorstehenden Zahlen nur die Kursrückgänge, die die Renten erlitten hatten, dokumentieren, können die nachfolgend angeführten Ergebnisse des Börsenumsatzstempels ein Bild von dem Rückgange des Börsengeschäfts zu Beginn des letzten Viertels des abgelaufenen Jahres geben.

	1911	1912
Oktober	1 724 854	3 080 670 [1])
November	1 948 762	1 745 759
Dezember	1 988 174	

Die Wirkungen, die der Krieg auf die allgemeine Geschäftslage der Industrie ausgeübt hat, sind lange nicht von so schädigendem Einfluß gewesen, wie man zu Anfang befürchtete, wenngleich einige Industriezweige hart betroffen wurden. Dieser einschränkende Nachsatz hat im speziellen seinen Bezug auf die österreichische Industrie, wo im Jahre 1912 460 Zahlungseinstellungen mit Gesamtschulden von 182 Millionen Kronen (wobei jedoch nur Zahlungseinstellungen mit mindestens 100 000 Kronen berücksichtigt wurden), zu verzeichnen sind, eine Zahl der Zahlungseinstellungen und Höhe der Schulden, die in den vorangegangenen drei Jahren zusammen nicht erreicht werden konnte. Die meisten Zahlungseinstellungen, die als Ursache des Krieges angesprochen werden müssen, treffen die österreichische Webstoffindustrie, welche für 1912 250 Zusammenbrüche mit 78 Millionen Kronen Schulden aufweist. Die Stockungen, die aus dem Betrieb der rheinisch-westfälischen Stahlwerke, aus dem Gewerbe der Schuhwarenfabrikation, verschiedener Dampfmühlen, der Walliser Weißblech-Industrien und anderen gemeldet werden, dürften zum Teil kompensiert werden durch die Mehraufträge, welche infolge des Kriegszustandes auf dem Balkan die Waffenfabriken und Automobilindustrien erhalten haben. Diese partiellen durch den Krieg in unserem Wirtschaftsleben hervorgerufenen Schwierigkeiten, welche wohl auf den Fortgang der Konjunktur eine erschwerende Wirkung ausüben konnten, aber doch nicht stark genug waren, um die Konjunkturwelle zum Überstürzen zu bringen, stehen kaum in einem Verhältnis zu den Wunden, welche der Krieg den Balkanländern selbst geschlagen hat.

Die Balkanverbündeten wurden durch den Krieg in Geld-

[1]) Aus den Oktobereinnahmen ist der Verkaufsandrang, der durch den Ausbruch des Balkankrieges hervorgerufen wurde, ersichtlich.

Metalldeckung der Reichsbank (für Noten allein) in Prozenten.

Ende des Monats:	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	23. Dez.
1906	73,9	79,7	56,1	71,7	79,2	53,4	69,1	67,7	42,0	52,6	58,4	53,0
1907	64,2	71,6	49,2	64,9	73,2	53,0	65,5	65,5	45,4	52,2	50,7	50,7
1910	71,1	77,7	57,6	69,3	78,7	56,7	69,4	70,4	46,9	57,4	67,3	65,3
1911	74,3	80,0	56,7	72,2	79,8	59,9	75,0	74,6	44,9	57,1	65,5	60,8
1912	71,5	79,0	56,6	71,8	78,2	60,6	75,3	72,9	51,5	58,2	50,2	51,8

sorgen getrieben, welche je nach dem Stande ihrer Nationalbanken drückendere oder mäßigere waren, und welchen man durch gesetzliche Ermäßigung der Notendeckung und durch Aufnahme von Anleihen im Auslande usw. zu begegnen suchte. Zu diesen finanziellen Sorgen kommen noch die wirtschaftliche Stagnation in fast allen vier Balkanländern, hervorgerufen neben der Geldknappheit durch Leutenot in Handel und Gewerbe, durch die Erschwerung des Verkehrs, die Lebensmittelteuerung usw., ferner die direkten Schädigungen durch die Nichtbestellung der Wintersaaten und die Vernichtung wirtschaftlicher Werte, die besonders in dem bisher europäischen Besitz der Türkei einen kolossalen Umfang angenommen hat.

Ob all diese Wunden durch die wistschaftliche Erschließung der von dem Balkanbunde eroberten Gebiete geheilt werden können, ist eine Frage, deren Beantwortung zurzeit noch schwer möglich ist, weil es bei dem derzeitigen Stand der Dinge nicht ausgeschlossen erscheint, ob bei einer Wiederaufnahme der Feindseligkeiten bei wechselndem Kriegsglück nicht doch noch eine überraschende Verschiebung der Machtverhältnisse eintreten könnte.

Was sich zunächst nach einem Friedensschlusse bemerkbar machen wird, ist ein kolossaler Geldbedarf bei Siegern und Besiegten, welcher durch die westeuropäischen Märkte befriedigt werden soll. Die Sieger benötigen Kapital zur Restaurierung der eigenen Wirtschaft und zur Erschließung der eroberten Gebiete, der Besiegte, auf Grund der derzeitigen Verhältnisse die Türkei, zur Zahlung eventueller Kriegsentschädigungen und zur systematischen Bewirtschaftung des asiatischen Besitzes. Da es eine fast zur Regel gewordene Tatsache ist, daß nach der Schlichtung kriegerischer Verwicklungen von allgemein weittragender Bedeutung des internationale Anleihebedürfnis ein gesteigertes ist, dürfte gerade hier durch die Befriedigung des Geldbedarfes um so mehr eine Geldknappheit hervorgerufen werden, als die in ihrem Aufschwung wohl beeinträchtigte, zu einem Niedergange aber noch nicht gezwungene Konjunktur die Ansprüche an den Geldmarkt noch erhöhen wird.

Ob durch die weitere wirtschaftliche Erschließung des Balkans reiche Früchte gezeitigt werden können, ist eine nicht umstrittene Frage. Eine rationell betriebene Landwirtschaft hat hier noch ungeahnte Aussichten, was, abgesehen von der bekannten vorzüglichen Qualität des teilweise fast noch jungfräulichen bebauungsfähigen Bodens auf dem Balkan durch nachfolgende Zahlen erläutert werden kann. Dazu kommt noch der Reichtum an Mineralien aller Art, die gehoben sein wollen und die Möglichkeit ergiebiger Steinsalzgewinnung in verschiedenen Wilajets.

Wilajet	Gesamtfläche in Quadrat-Kilometern	Davon landwirtschaftl. bebaut in Quadrat-Kilometern	Bevölkerung	Bevölkerungsdichte pro qkm
Adrianopel	38400	3810	1028000	27
Saloniki .	35000	2025	1131000	33
Monastir .	28500	1854	849000	29
Kossowo .	32900	3194	1038000	31
Janina . .	17900	962	527000	30

Zu dem in engstem Rahmen gegebenen Bilde der wirtschaftlichen Folgen des Balkankrieges und der aus diesen entstehenden Zukunftsmöglichkeiten wäre der Vervollständigung halber noch nachzutragen, inwieweit Serbien durch einen Hafen an der Adria in seinem Außenhandel eine Stärkung erfahren würde, inwieweit Österreich hierdurch eine Entschädigung erfahren müßte, und zuletzt, in welcher Weise eine Regelung der Verhältnisse der Dette Publique Ottomane möglich erscheine. Da für eine eingehende Würdigung dieser Fragen es an Raum mangelt, so sei in Kürze nur noch folgendes bemerkt.

Der Außenhandel Serbiens ging vom Jahre 1879 bis 1905 auf Grnnd bestehender Handelsverträge fast ausschließlich durch die Hände Österreichs, welches hierdurch einen fast unbeschränkten Einfluß auf den serbischen Export gewann. Auch durch die — nach dem Zollkonflikt vom 15. Februar 1906 bis Januar 1911 — abgeschlossenen Handelsverträge zwischen Serbien und Österreich nahm der serbische Export seine Richtung wieder zur Hauptsache durch die Nachbarmonarchie. Würde nun Serbien, was für die wirtschaftliche Erschließung dieses Landes zu wünschen wäre, einen Hafen an der Adria bekommen, so würde es einerseits von der durch die Verhältnisse gegebenen Abhängigkeit von Österreich-Ungarn befreit, was dem Lande in wirtschaftlicher Beziehung ungeahnte Möglichkeiten eröffnen könnte; Österreichs Außenhandel andererseits würde hierdurch eine als keineswegs gering anzuschlagende Schädigung erfahren.

Was die Zukunft der Dette Publique anlangt, so sei hier nur darauf hingewiesen, daß die Balkanländer, deren künftigen Finanzgestaltungen schon deswegen keine Schwierigkeiten bereiten werden, wei sie ja mit ihrem Anleihebedürfnis von den Märkten der europäischen Gläubiger des ottomanischen Reiches abhängig sind. Diese Tatsache erscheint mir wichtig genug, um einem hoffnungsvollen Ausblick in dieser Angelegenheit Berechtigung geben zu können.

Bürklin.

Bank- und Börsenwesen.

50 Jahre Mannheimer Börse. Am 18. Dezember sah die Mannheimer Börse auf ein 50jähriges Bestehen zurück. Sie wurde am 18. Dezember 1862 auf Anregung angesehener Mannheimer Kaufleute gegründet und besteht aus einer Fonds- und Produktenbörse.

Die Errichtung einer Baumwoll-Terminbörse in Bremen ist gesichert. Die interessierten Baumwollhändler haben zur Durchführung der weiteren Maßnahmen die Gründung eines Vereins unter dem Namen „Bremer Verein für Terminhandel in Baumwolle beschlossen. Die Bedingungen für den Terminhandel sind entworfen und gleichzeitig sind die Satzungen für eine Liquidationskasse ausgearbeitet, der die Gewährleistung und Erledigung der Termingeschäfte obliegen wird, und deren in Aussicht genommenes Kapital von 2 Mill. M bis auf einen Rest bereits von Baumwollfirmen gezeichnet ist. Die Angelegenheit ist so weit gediehen, daß die Eröffnung des Terminhandels in Bremen am 1. April, wenn nicht früher, bestimmt erfolgen wird.

Entwertung von Wechselstempelmarken. Die „Nordd. Allg. Ztg." macht auf einen Beschluß des Bundesrates aufmerksam, der für den Wechselverkehr Beachtung verdient. Sie schreibt unter anderem: „Es ist in letzter Zeit im Wechselverkehr wiederholt beobachtet worden, daß auf Wechselstempelmarken der vorgeschriebene Verwendungsvermerk handschriftlich mittels Tintenstifts niedergeschrieben worden ist. Nach der bisherigen Fassung des § 6 Absatz 1 der Ausführungsbestimmungen zum Wechselstempelgesetze war in dieser Hinsicht nur angeordnet, daß die Niederschrift mittels deutlicher Schriftzeichen zu geschehen habe. Wenngleich man darunter namentlich im Hinblick auf die Überschrift des Abschnitts „Entwertung der Marken" und auf die besondere Genehmigung der Entwertung mittels der Schreibmaschine und des Stempelaufdrucks folgerichtig nur die Niederschreibung mit Tinte verstehen konnte, so begegnete man doch vielfach der Ansicht, daß die Verwendung von Blei-, Tinten- und Buntstiften durch die Vorschrift nicht ausgeschlossen werde. Die bisher möglichen Zweifel sind durch einen Beschluß des Bundesrats vom 31. Oktober vorigen Jahres beseitigt worden, wonach in jeder einzelnen der aufgeklebten Wechselstempelmarken Tag, Monat und Jahr der Verwendung der Marke auf dem Wechsel, und zwar der Tag und das Jahr mit arabischen Ziffern, der Monat mit Buchstaben mittels deutlicher Schriftzeichen ohne jede Auskratzung, Durchstreichung oder Überschreibung an der durch den Vordruck bezeichneten Stelle mit Tinte niedergeschrieben werden muß. Außer der Einschiebung der beiden Worte „mit Tinte" hat sich an der Vorschrift nichts geändert; insbesondere gilt dies auch hinsichtlich der Vorschriften über die Entwertung der Marken mittels der Schreibmaschine oder durch Stempelaufdruck sowie über die Zulässigkeit gewisser Abkürzungen der Monats- und Jahresbezeichnung."

Amtlich nicht notierte Werte. Von der Ständigen Kommission des Zentralverbandes des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes sind nunmehr die Usancen für den Handel in amtlich nicht notierten Werten veröffentlicht worden, die mit dem 2. Januar 1913 in Kraft getreten sind. Der im November den beteiligten Kreisen zur Kenntnis unterbreitete vorläufige Entwurf hat nicht unwesentliche Abänderungen gefunden Festgehalten ist an dem Grundsatz, daß auf Geschäfte in Kuxen die Börsengebräuche für die Stadt Essen

und die Börse in Düsseldorf Anwendung finden. Für sonstige Werte enthalten die Usancen nähere Bestimmungen über Berechnung, Übertragung, ordnungsmäßige Erfüllung, über die Folgen verzögerter Erfüllung und anderes. Die Bestimmungen über die Berechnung sind den neuen Vorschriften des Bundesrats über die Berechnung amtlich notierter Werte angepaßt. Eine Stückzinsenberechnung findet demnach nur bei festverzinslichen Wertpapieren statt, während Werte mit Dividendenanspruch franko Stückzinsen gehandelt werden. Vom zweiten Werktage ab nach dem Tage, an dem der Wert des Gewinnanteilscheines für das abgelaufene Geschäftsjahr festgestellt worden ist, werden diese Werte ohne diesen Gewinnanteilschein umgesetzt. Wenn keine Gewinnanteilscheine vorhanden sind, gilt entsprechendes für die Übertragung des Anspruchs auf Gewinnanteil. Abweichend von dem vorläufigen Entwurf geregelt ist die Tragung der Übertragungskosten. Die Kosten der Abtretung, wie Giro, Zession, Abtretungserklärung usw., werden vom Verkäufer, die Kosten einer etwaigen Annahmeerklärung sowie seitens der Gesellschaft für die Übertragung berechnete Spesen werden vom Käufer getragen. Werden Abtretungs- und Annahmeerklärung in einer Urkunde abgegeben, so trägt die Kosten dieser Verhandlung der Käufer; wird auf Verlangen des Käufers die Abtretungserklärung in besonderer Urkunde aufgenommen, so hat die dadurch entstehenden Kosten ebenfalls der Käufer zu tragen. — Geschäfte in Aktien oder anderen Anteilen, deren Übertragung einer Genehmigung der Gesellschaft bedarf, bleiben, soweit nichts anderes vereinbart ist, wirksam, auch wenn die Genehmigung verweigert wird; der Verkäufer ist jedoch, soweit er nach Verweigerung der Genehmigung über den Anteil anderweit zu verfügen in der Lage ist, verpflichtet, diese nach Weisung und für Rechnung des Käufers gegen Erstattung der damit verbundenen Kosten zu tun. Der Käufer von Werten, deren Umschreibung erforderlich ist, muß dies innerhalb einer Woche nach erfolgter Lieferung bei der Gesellschaft beantragen. Sofern die Umschreibung nicht innerhalb von zwei Monaten nach der Lieferung erfolgt ist, kann der Verkäufer vom Käufer wegen einer etwa noch fehlenden Einzahlung Sicherheitsleistung verlangen. Für die Lieferung ist nunmehr eine einheitliche fünftägige Frist bestimmt, in die der Tag des Geschäftsabschlusses sowie Sonn- und Feiertage nicht miteingerechnet werden. Im wesentlichen unverändert geblieben sind die Bestimmungen des vorläufigen Entwurfs über die verzögerte Erfüllung, insbesondere soweit, als sie einen Schutz des säumigen Teils gegen Benachteiligung durch einen Selbsthilfeankauf oder Selbsthilfeverkauf an einem ungeeigneten Platze gewähren. Ebenso haben die Bestimmungen des vorläufigen Entwurfs über die Erlassung und Veröffentlichung spezieller Usancen für einzelne Werte durch die Ständige Kommision bzw. durch eine mit deren Genehmigung eingesetzte Lokalkommission allgemeine Zustimmung gefunden. Neu eingefügt sind Bestimmungen, durch die klargestellt wird, daß Offerten und Gebote oder Aufträge in amtlich nicht notierten Werten im Zweifel nicht an einem bestimmten Ort oder eine bestimmte Zeit, z. B. eines Börsenverkehrs, gebunden sind, und daß Geschäfte in amtlich nicht notierten Werten bei erfolgter Nettoaufgabe im Zweifel als Eigengeschäfte und nicht als Kommissionsgeschäfte anzusehen sind, sofern nicht der andere Teil seinen abweichenden Willen nach Empfang der Aufgabe unverzüglich zum Ausdruck gebracht hat. Schlußscheine über Geschäfte, denen die vorliegenden Usancen zugrunde gelegt werden sollen, sind mit folgendem Vermerk zu versehen: „Abgeschlossen nach den vom Zentralverband des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes für Geschäfte in amtlich nicht notierten Werten festgesetzten Usancen, die sich, soweit Kuxe in Betracht kommen, mit den Essen-Düsseldorfer Börsengebräuchen decken." B. T.

Ein neues kanadisches Bankgesetz. Im kanadischen Unterhaus hat nunmehr der Finanzminister die bereits angekündigte Novelle zum Bankgesetz eingebracht. Die Hauptpunkte des Gesetzes sind strengere Rechnungsprüfung, größere Elastizität bei den Darlehen für die Landwirte und eine staatliche Kontrolle von Fusionen. Abgesehen von dem bestehenden Rechte der Notenausgabe wird den Banken erlaubt, Noten gegen ein spezielles Gelddepot auszugeben.

Reichsbankausweis am Jahresschluß. Im Vergleich mit den zwölf vorangegangenen Jahren bietet der neueste Ausweis der Reichsbank folgendes Bild:

	Metallbestand	Wechsel	Lombard	Effekten	Notenumlauf	Depositen
	Mill. M	Mill. M	Mill. M	Mill. M	Mill. M	Mill. M
1912	1037	2031	177	108	2519	746
1911	1008	1793	117	149	2251	710
1910	924	1324	370	156	2072	710
1909	915	1237	292	331	2071	673
1908	980	1159	175	394	1975	656
1907	704	1493	364	121	1885	658
1906	665	1338	284	262	1775	652
1905	803	1227	204	214	1656	630
1904	927	1010	215	185	1599	580
1903	793	1138	212	110	1565	574
1902	786	1026	189	186	1514	543
1901	868	997	161	123	1465	563
1900	729	1088	146	84	1409	496

Die nachstehende Tabelle gibt eine Übersicht über den Goldbestand der Reichsbank an den Jahresenden. Der Goldbestand betrug am ultimo Dezember der Jahre:

1912 . . .	776,6 Mill. M	1905 . . .	596,3 Mill. M
1911 . . .	727,8 „ „	1904 . . .	708,8 „ „
1910 . . .	661,0 „ „	1903 . . .	558,1 „ „
1909 . . .	681,0 „ „	1902 . . .	546,6 „ „
1908 . . .	768,2 „ „	1901 . . .	632,1 „ „
1907 . . .	785,1 „ „	1900 . . .	500,6 „ „
1906 . . .	633,8 „ „		

Bankenfusionen in Brüssel. Eine außerordentliche Generalversammlung der Aktionäre des Crédit Anversois, Antwerpen genehmigte die Übernahme der drei Banken: Banque Auxiliaire de la Bourse, Brüssel Kapital 10 Mill. Fr.; Comptoir de la Bourse de Bruxelles, Kapital 6 Mill. Fr.; Société Belge de Banque, Brüssel, Kapital 10 Mill. Fr. Die drei genannten Banken übertragen dem Crédit Anversois ihre gesamte Organisation, Kundschaft, Beziehungen, Aktiva und Passiva. Zur Durchführung der gesamten Operation wird der Crédit Anversois, mit dem bekanntlich die Bank für Handel und Industrie, Berlin, in engen Beziehungen steht, sein Aktienkapital, dessen Erhöhung von 20 auf 30 Mill. Fr. vor etwa Jahresfrist beschlossen wurde, jetzt auf 50 Mill. Fr. durch Ausgabe neuer Aktien erhöhen. Nach den auf der außerordentlichen Generalversammlung des Crédit Anversois gemachten offiziellen Mitteilungen hat der Crédit Anversois auch ein besonderes Einvernehmen mit der Brüsseler Bankfirma Josse Allard geschlossen, deren Inhaber als Verwaltungsratsmitglied dem Direktionskomitee, des Crédit Anversois angehören und persönlich einen Teil des neuen Kapitals des Crédit Anversois übernehmen wird. Im übrigen traten auch die hauptsächlichsten Verwaltungsratsmitglieder der übernommenen Banken in den Verwaltungsrat des Crédit Anversois ein. Letzterer hat ferner, wie mitgeteilt wurde, eine besondere Verbindung mit der bekannten amerikanischen Firma Bertron, Griescom & Co. New-York, New-Orleans und Paris abgeschlossen, die gleichfalls einen Teil des neuen Kapitals des Crédit Anversois übernehmen wird.

Entscheidungen.

Eine interessante Entscheidung auf dem Gebiete des Syndikatswesens hat kürzlich das Reichsgericht gefällt. Das Braunkohlenbrikettwerk „Berggeist" und die Akt.-Ges. Zuckerfabrik Brühl gehörten zu dem Braunkohlenbrikettverkaufsverein G. m. b. H. in Köln. Der genannte Verkaufsverein hat seine sämtlichen Mitglieder bis zum Jahre 1915 verpflichtet, ihm ihre sämtlichen Lieferungsverträge abzutreten und nur an den Verkaufsverein zu liefern. Außerdem hat sich jeder Teilnehmer an der Vereinigung verpflichtet, beim Verkauf seiner im Rheinland belegenen Grubenfelder dafür aufzukommen, daß sein Rechtsnachfolger in seine früheren Verpflichtungen der Gesellschaft gegenüber eintritt. Bei jeder Zuwiderhandlung sollte eine Vertragsstrafe von 200000 M gezahlt werden, ferner sollte der Vertragsbrüchige verpflichtet sein, den Schaden zu ersetzen. Tatsächlich hat im März 1907 die Akt.-Ges. Zuckerfabrik Brühl, die mit dem

„Berggeist" vereinigt ist, einen Teil ihres Grubenbesitzes an die Gewerkschaft Grünberg-Mariaglück veräußert. Die Käuferin ist dem Brikettverkaufsverein nicht beigetreten, sondern hat sich nur verpflichtet, bis zum Jahre 1915 die gekauften Grubenfelder nicht auszubeuten. Der Braunkohlenbrikettverkaufsverein erblickte in dem Verkauf ohne Beitrittsverpflichtung einen Vertragsbruch. Er hat deshalb gegen das Braunkohlenbrikettwerk „Berggeist" Klage auf Zahlung von 200000 M Vertragsstrafe und 10000 M Schadenersatz erhoben. Landgericht und Oberlandesgericht Köln haben die Klägerin mit ihrer Klage abgewiesen. Das Oberlandesgericht kam zu der Ansicht, daß Sinn und Zweck des ganzen Vertrages die Sicherung des Verkaufs der Produktion an die Verkaufsvereinigung gewesen ist. Bei dieser Auslegung sei, wie das Oberlandesgericht weiter ausführte, nicht zu ersehen, daß die Veräußerung der Grubenfelder an sich verboten sei. Das Mitglied der Vereinigung komme seiner Verpflichtung eben so gut nach, wenn es dem Käufer die Verpflichtung auferlege, die Grubenfelder bis zum Ablauf des Vertrages unberührt zu lassen. An einer Ausbeute der Felder habe das Syndikat kein Interesse. Eine Bestimmung, daß an Außenseiter Felder überhaupt nicht verkauft werden dürften, sei in dem Vertrage nicht vorhanden. Das Reichsgericht hat das Urteil des Oberlandesgerichts Köln bestätigt und die Revision der klagenden Verkaufsvereinigung zurückgewiesen. (Aktenzeichen II, 441/12. Urteil vom 19. Dezember 1912.)

Erzgewinnung.

Indiens Manganerzgewinnung. Indien steht in der Manganerzgewinnung dank reichlichen Kapitalzuflusses und sorgfältiger Behandlung des Erzes an der ersten Stelle unter den Produktionsländern. Die Höchstziffer wurde im Jahre 1907 mit 917000 t erreicht. Die dann einsetzende internationale Krise der Eisenerzindustrien führte zu einem Preissturze des Manganerzes und hierdurch in den Jahren 1908 und 1909 zu einer empfindlichen Abschwächung des indischen Manganerzbergbaues auf nur 674000 t im Jahre 1908 und sogar nur 643000 t im Jahre 1909. Im Jahre 1910 besserte sich der Stand der internationalen Eisenindustrie, die Manganerzpreise stiegen und die indische Manganerzgewinnung erreichte wiederum die Höhe von 801000 t. Indiens Hauptabsatzgebiete sind Großbritannien, Deutschland und die Vereinigten Staaten, da die Versendungen nach Holland und Belgien wohl gleichfalls vorwiegend für Deutschland bestimmt sein dürften. Der größte Teil der Gewinnung erfolgt in den Zentralprovinzen (Nagpur), daneben noch in der Präsidentschaft Madras. Kleinere Anteile entfallen auf Bengalen, Bombay und Mysore.

Neue Platina-Fundorte in Rußland. Die hohen Preise für Platina haben die Industriellen bewogen, neue Schürfungen vorzunehmen. Man findet Platina an Orten, wo man es früher gar nicht vermutete. Neuerdings hat es sich herausgestellt, daß im Irbiter Kreise Platina vorhanden ist. Die dort vorgenommenen Schürfungen haben ergeben, daß in der Nähe des Dorfes Pokrowskoje an den Ufern der Bobrowka und ihren rechten Nebenflüssen reiche Fundorte von Platina und Gold vorhanden sind.

Vom Exportmarkt.

1. Februar 1913.

Es ist schon in früheren Berichten darauf aufmerksam gemacht worden, daß ein gewisses Mißverhältnis zwischen den Umsätzen im Exportmarkte und denen, welche in den Heimmärkten Europas gemacht worden sind, besteht. Die Exportziffern sind fast überall in Europa gestiegen, aber das Heimgeschäft ist in bestimmten Branchen sehr unbefriedigend gewesen, und dieses ist nicht allein in einzelne Staaten der Fall, sondern wird ziemlich allgemein von allen großen Handelszentren Europas gemeldet. Die große Schwierigkeit bei der richtigen Abschätzung von Statistiken ist, daß diese im allgemeinen immer nur die Bruttoresultate der wirtschaftlichen Konjunktur geben, und daß es großer Mühe und langwieriger Untersuchungen bedarf, um an die wirklichen Nettoresultate derselben heranzukommen. Auch die gegenwärtige Hochkonjunktur bringt eine Anzahl solcher statistischer Probleme. Ohne Zweifel haben wir es mit einem überraschend schnellen und energischen Aufschwung im Weltmarkt zu tun, der sich ganz plötzlich und ohne jedes vorherige Anzeigen entwickelt hat; wenn es auch natürlich jetzt leicht wird, seine Gründe zu erklären. Nichtsdestoweniger ist anzuraten, die statistischen Resultate, welche jetzt von den meisten der Regierungen veröffentlicht werden, mit einiger Vorsicht zu analysieren, damit der Leser nicht ein falsches Bild von der wirklichen Ausdehnung der wirtschaftlichen Entwicklung des Jahres 1912 gewinnt. Hohe Wertziffern in den Exportstatistiken müssen nicht unbedingt immer auch große Einnahmen oder selbst eine starke Beschäftigung der Industrie voraussetzen. Es gibt eine Menge Dinge, welche das Erscheinen dieser hohen Ziffern möglich machen können, ohne daß das wünschenswerte Resultat, nämlich ein Gedeihen der Industrie gleichzeitig eintritt. Ja es mag vorkommen, daß eine Anschwellung der Exportziffern und übrigens auch der Importziffern direkt auf ungünstige Einflüsse in der Industrie zurückzuführen sind. Es dürfte zu weit führen, hier diese ganze Frage zu erörtern, jedermann wird aber wohl verstehen, daß z. B. hohe Rohmaterialpreise wohl den Exportwert eines Fabrikates erhöhen können, während die dasselbe fabrizierende Industrie vielleicht wenig oder keinen Gewinn von diesen hohen Preisen erzielen kann. Es ist dabei ebenfalls nicht notwendig, daß der Rohmaterialienhandel irgendwelchen Nutzen aus den bestehenden hohen Preisen genießt, da dieselben leicht auf Mißernten, Mangel an Produktion und andere Voraussetzungen, die zur Einschränkung des Angebotes führen können, zurückgeleitet werden mag.

Im letzten Jahre haben mehrere solcher Einflüsse mitgewirkt, und der Exportmarkt wird wohl daran tun, dieselben Wirkungen ordentlich abzuschätzen, damit später Enttäuschungen vermieden werden, wenn die Bilanz der heutigen Hochkonjunktur gezogen wird.

Auch dem nur gelegentlichen Beobachter des Shippingmarktes muß die Erhöhung der Frachtraten, die während der letzten Jahre in fast allen Überseetransporten stattgefunden haben, aufgefallen sein. Unter anderem sind die Frachten nach Südamerika um mehr als das Doppelte gestiegen. Seit 1909 haben sich die Frachten nach Konstantinopel verdreifacht, und im allgemeinen kann gesagt werden, daß sich die ganzen Auswärtsfrachten seit den letzten vier bis fünf Jahren verdoppelt haben. Die Frachten von außereuropäischen Häfen nach Europa sind in beinahe demselben Verhältnis gestiegen. So ist der Frachtpreis von Kalkutta nach englischen Häfen von 20 auf 29 Schillinge in die Höhe gegangen, von Odessa von 7 auf 13 und von Argentinien von 10 auf 21. Auch hier eine Zunahme von allerdings atwas weniger als 50%. Die auswärts gehenden Frachten haben allerdings keinen Einfluß auf die Exportziffern der europäischen Staaten, wohl aber fordert die Steigerung der einkommenden Frachten zum Nachdenken auf. Europa bezieht von den ausländischen Häfen verwiegend Nahrungsmittel und Rohprodukte, und diese enorme Steigerung der Frachten muß notwendigerweise einen Einfluß auf die Marktpreise derselben in Europa ausüben. Dieses bedeutet mit anderen Worten, daß zunächst die Industrie ihre Rohmaterialien teurer bezieht, zweitens aber auch, daß die allgemeine Lebenshaltung, soweit dieselbe vom Überseeverkehr abhängt, entsprechend teurer geworden ist. Ein einfacher Blick auf die meisten Marktpreise für Nahrungsmittel zeigt, daß diese Voraussetzung nicht ungerechtfertigt ist. Teure Nahrungsmittel und eine Verteuerung der Lebensführung bringt auch wiederum das Verlangen nach höheren Löhnen, und die großen Streiks, die während der letzten Jahre stattgefunden haben, sind die indirekten Wirkungen desselben. Alle diese Dinge haben dazu beigetragen, die Unkosten der industriellen Produktion zu erhöhen, und die Exportwerte zu schwellen, ohne daß der Umsatz der Industrie im gleichen Maße gestiegen ist.

Es ist nicht immer leicht, in Fragen wie der vorliegenden Theorie und Praxis in Einklang zu bringen, es ist aber notwendig, die Vorgänge des letzten Jahres theoretisch zu prüfen, selbst wenn dieses nur dadurch geschehen kann, daß die wirtschaftlichen Bewegungen dieses Jahres lediglich in den rohesten Zügen zur Untersuchung der Wirkungen derselben verwendet werden. Im allgemeinen ist die Tatsache selber, daß die Menge der Ausfuhr nicht in demselben Verhältnis wie der Wert derselben gestiegen ist, kein Nach-

teil für die Industrien, in deren Export dies der Fall war, denn es ist anzunehmen, daß, nachdem es einmal gelungen ist, die höheren Preise im Markte zu erzielen, es auch möglich werden wird, die Unkosten der Produktion in ein ordentliches Verhältnis zu den Verkaufspreisen zu bringen, was natürlich leichter ist, wenn gute Preise bezahlt werden, als wenn das Gegenteil der Fall ist.

Das Geschäft im Januar hat zweifelsohne sehr unter dem unzeitgemäßen Wetter, das nicht nur in Europa, sondern auch in den meisten anderen Weltteilen geherrscht hat, gelitten. Es ist verhältnismäßig leicht verständlich, warum große ungünstige Wetterperioden Einfluß auf den Gesamtumsatz des Exportmarktes haben, und eine große Dürre in irgendeinem Lande, dessen Einnahmen vorwiegend von der landwirtschaftlichen Betätigung abhängen, muß unbedingt von nachteiligen Folgen für die Kaufkraft des betreffenden Landes begleitet sein. Nicht ganz so klar ist aber die verhängnisvolle Rolle, welche das Wetter in dem Leben des individuellen Kunden, d. h. des Mannes in der Straße, der von dem Detaillisten einkauft, spielt. Trotzdem hat dieser Mann, der das Stück aus dem Groß kauft, welches ein Fabrikant an den Grossisten und dieser wieder an den Detaillisten geliefert hat, das Wohlergehen der ganzen Industrie in der Hand, und von seinem Wohlbefinden hängt es ab, ob die Maschinen Arbeit finden. Der Einfluß des Wetters zeigt sich in diesem Falle zu allererst in der Bekleidungsindustrie, und es ist deswegen nicht überraschend, daß der Januar für alle diejenigen Exportindustrien, welche in irgendeiner Weise für die Bekleidung der Bewohner der Welt sorgen, nur ein sehr beschränktes Geschäft gebracht hat. Das warme Wetter hat dem Kauf von Wollwaren sehr Einbuße getan und ein ungenügendes Wintergeschäft in der Bekleidungsindustrie führt wiederum ebenfalls zu einem späten Frühjahrsgeschäft. Bei der engen Beziehung, in welcher die Bekleidungsindustrie zu einer Anzahl anderer Industrien steht, macht sich eine Depression in diesem Exportzweig immer schnell in anderen Märkten bemerkbar, und es ist zu hoffen, daß das Wetter bald umschlägt, und auf diese Weise etwas Leben in diese Branche bringt.

Im allgemeinen scheint die finanzielle Lage des Weltmarktes ein besseres Aussehen angenommen zu haben. Wenn auch die Hochfinanz noch sehr unter den Folgen des Balkankrieges zu leiden hat. Dennoch hat die Industrie und der Handel wenig von der Knappheit im Geldmarkt zu fühlen bekommen, und die finanzielle Organisation der Großbanken hat sich während der ganzen sehr schwierigen Zeit sehr gut bewährt. Es darf hierbei nie vergessen werden, daß besonders die französischen Banken eng mit ihrer Regierung zusammen arbeiten, und daß die Haltung dieser Banken nicht vollkommen maßgebend für die wirkliche Situation im Markte ist. Da Frankreich sehr wahrscheinlich heute einen europäischen Krieg nur sehr ungern sehen würde und da es unbedingt zur Entwicklung seiner gerade jetzt sehr aufblühenden Industrie des Friedens bedarf, so war anzunehmen, daß die französischen Banken alles tun würden, um kriegerische Verwicklungen zu verhindern, und sie haben dieses sehr erfolgreich dadurch ausgeführt, daß sie den Markt so knapp wie möglich mit Geld gehalten haben. Abgesehen von der Tendenz der französischen Banken, wenn immer die Gefahr zu einem Kriege besteht, sofort anzufangen, ihre außenstehenden Gelder einzuziehen, haben die kriegerischen Vorgänge im Osten Europas und die drohende Gefahr eines Krieges zwischen den Großmächten, sicher dazu geführt, daß private Sparer vorsichtiger mit ihrem Gelde gewesen sind und ihre persönlichen Ausgaben nach Möglichkeit eingeschränkt haben. Die Folge davon ist, daß das zirkulierende Bargeld im Markte auch während des Januar gerade ausgereicht hat, um den Bedürfnissen der Industrien und des Exportes zu dienen, aber den Banken wenig Gelegenheit zur Ansammlung neuer Reserven geboten hat. Übrigens hat sich auch diesmal wieder die Hülfe Amerikas bewährt und unter anderem hat Österreich finanzielle Unterstützung von New York erhalten.

Die Statistiken über die Bewegungen im Geldmarkt des letzten Jahres sind bisher noch nicht abgeschlossen. Amerikanischen Schätzungen zufolge dürften aber die Geldproduktionen im Jahre 1912 auf 490 Millionen Dollar gestiegen sein. Nach Statistiken der englischen Regierung hat Indien allein während des Berichtsjahres 1912, das sich übrigens nicht vollkommen mit dem Kalenderjahr deckt, 122490684 Doll. Gold eingeführt, d. h. Indien hat ein Viertel der gesamten Goldproduktion der Welt absorbiert. Diese Goldaufnahmefähigkeit Indiens ist ein wirtschaftliches Problem, welches schon seit geraumer Zeit das Interesse aller Volkswirtschaftler erregt. Der Welthandel ist in dieser Angelegenheit nur insoweit interessiert, als der größte Teil des Goldes, welches auf diese Weise seinen Weg nach Indien findet, einfach aus dem Markte verschwindet, und somit der Industrie und dem Handel entzogen wird. Indien hat auf diese Weise dem Geldmarkte während der letzten fünf Jahre 342 Millionen Goldes gekostet, was 15 % der gesamten Goldproduktion während dieser Zeit ausmacht. Besonders erstaunlich ist die riesige Steigerung dieses Goldbezuges, da dieselbe im Jahre 1908 erst eben 56 Millionen Dollar überschritten hatte. Da Indien diese ungeheure Menge Goldes selber nicht in Münze verwerten kann, so verschwindet dieses Gold in den Sparbüchsen der indischen Sparer oder aber wird zu Schmuckstücken verarbeitet, eine Art der Aufbewahrung von Ersparnissen, die in Indien sehr allgemein ist. Es wird die Aufgabe der englischen Regierung sein, durch geeignete Schritte dieser Absorbierung von Gold Einhalt zu tun, deren Größe am besten dadurch gezeigt wird, daß man sie mit dem Gesamtverbrauch der Welt an Gold für industrielle Verarbeitung vergleicht, der im letzten Jahr auf 125 Mill. Dollar geschätzt wird. Der beste Ausweg würde sein, wenn die englische Regierung ihre indischen Sparer dazu veranlassen könnte, ihre Ersparnisse den Banken zu überlassen, anstatt diese in Münze oder ungeprägtem Metall zinslos in Verstecken aufzubewahren.

Der Eingang von Bestellungen aus dem Exportgeschäft bei den Fabriken ist immer noch mehr als befriedigend, und wenn auch die eigentliche Höhe der Konjunktur im Überseemarkte wohl bereits erreicht, ja überschritten ist, so scheint es, als sei der Abstieg noch nicht gekommen, und es liegt, unvorhergesehene Einflüsse natürlich ausgenommen, zurzeit noch wenig Grund vor, warum ein solcher Rückgang erfolgen sollte. Die Ernteaussichten in Australien, Südafrika und Südamerika erscheinen sehr befriedigend, und alle Berichte von dort lauten sehr optimistisch. Ebenso scheint sich das Geschäft in den Vereinigten Staaten sofort nach der Wahl gebessert zu haben, und vor allen Dingen macht sich eine wesentliche Erleichterung der Zahlungen von dieser Seite bemerkbar. Andererseits wird darüber geklagt, daß die weitere Ausdehnung des Moratoriums, welches von den Balkanstaaten erklärt worden ist, große Schwierigkeiten für die Exporteure nach dort mit sich gebracht hat, und es ist zu hoffen, daß die dortigen Regierungen sich veranlaßt sehen werden, sofort nach Friedensschluß dasselbe aufheben und wieder normale Zahlungsverhältnisse herzustellen. Auch ohne dies dürfte es eine geraume Zeit dauern, bis die Wunden, welche der Krieg geschlagen hat, geheilt sind, und es ist zu befürchten, daß der Krieg von einer Anzahl größerer und kleinerer Bankrotte verfolgt werden wird.

Ludwig W. Schmidt.

Handelsartikel.

Die Baumwollenernte. In dem soeben veröffentlichten Schlußbericht des Ackerbauministeriums der Vereinigten Staaten wird die diesjährige Baumwollernte auf 13,8 Mill. Ballen (zu je 500 lbs.) geschätzt, wozu noch ungefähr eine halbe Million Ballen von sogenannten Baumwoll-Linters treten, die seitens der Baumwoll-Ölfabriken von den Körnern losgelöst und zu Baumwollprodukten verarbeitet werden. Die Gesamternte ist somit auf ungefähr $14^1/_2$ Mill. Ballen zu schätzen und übertrifft demnach jede vorangegangene Baumwollernte mit Ausnahme derjenigen des Vorjahres.

Die Rekordernte Argentiniens. Das Landwirtschaftsministerium schätzt die Ernte an Weizen auf 5 400 000 To., an Hafer auf 1 682 000 To. und an Flachs auf 1 130 000 To. Die Ernte ist reicher als jemals.

Beilegung der Kontraktschwierigkeiten im argentinischen Getreidehandel. Der Kampf zwischen den europäischen Müllern und den Laplataexporteuren hat, wie zu erwarten stand,

mit einem Siege der Käufer geendet. Die London Corn Trade Association hat folgende Änderung in ihre argentinischen Kontrakte aufgenommen: Das Naturalgewicht wird auf der 20-Liter-Schale festgestellt. Dieses Gewicht wird nicht mehr wie bisher als Abladegewicht mit 1 % Reiseschwund, sondern als ausgeliefertes Gewicht garantiert. Die Mindernaturalgewichtsvergütungen bleiben wie bisher: $1^1/_4$ % für jedes Pfund per Bushel bis zu zwei Pfund, 2 % für das dritte und vierte Pfund in Bushel. Bei höherem Mindernaturalgewicht entscheidet Arbitrage über die Vergütung.

Handelshochschule.

Berlin. Ein Freund der Ältesten der Kaufmannschaft hatte im vorigen Jahre der Handelshochschule eine Stiftung von 100000 M gemacht zur Gewährung von Stipendien für Studienreisen im Ausland. Diese Stiftung hat derselbe nun noch um 50000 M erhöht.

Import — Export.

Deutschlands Rekord in der Maschinenausfuhr. Nach einem statistischen Vergleich über die Einfuhr und Ausfuhr von Maschinen in den verschiedenen Ländern im Jahre 1910 (im Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich) hat Rußland die stärkste Einfuhr, Deutschland aber die stärkste Ausfuhr von Maschinen. In dem genannten Jahr betrug die Maschinen-Einfuhr und -Ausfuhr der nachgenannten Länder (Wert in Millionen M):

	Einfuhr	Ausfuhr
Deutschland	64,3	459,9
England	61,9	422,5
Vereinigte Staaten	43,2	297,9
Rußland	246,2	2,1
Frankreich	156,2	50,5
Österreich-Ungarn	90,2	25,6
Italien	71,8	4,6
Belgien	56,5	49,3

Die deutsche Ausfuhr ist an Wert gestiegen von 384,4 Mill. M im Jahre 1909 auf 459,9 Mill. M im Jahre 1910 und 544,4 Mill. M im Jahre 1911; in den ersten 10 Monaten 1912 hat sie 507,1 Mill. M an Wert betragen gegen 435,6 Mill. M gleichzeitig 1910.

Westfälische und englische Kohlen im Hamburger Absatzgebiet. Der Kampf der deutschen nnd englischen Kohle um das Hamburger Absatzgebiet, eines der nmstrittensten überhaupt, hat sich im abgelaufenen Jahr recht interessant gestaltet. Als im März und April infolge der großen Streiks in England die Zufuhr von dort stark unterbunden wurde, konnte man glauben, Rheinland-Westfalen werde die entstandene Lücke ausfüllen und seine Stellung entsprechend auch für später befestigen können. Tatsächlich war das nicht der Fall, wie die Tabelle zeigt, die auf den von der Firma Bd. Blumenfeld mitgeteilten Ziffern beruht. Die englische Kohle erreichte vielmehr für das ganze Jahr nicht nur den vorjährigen Absatz, sondern überstieg ihn noch um 11 %, während die Einfuhr an westfälischer Kohle trotz der erwähnten günstigen Chancen prozentual sogar noch etwas geringer ($10^1/_2$ %) war. Die absolute Differenz in den Einfuhrziffern erhöhte sich von 0,94 Mill. auf 1,06 Mill. t zugunsten Englands. Der Absatz des letzteren bleibt freilich hinter dem von 1910 noch um 242000 t zurück, da der Rückgang der Zufuhr nach Berlin i. J. 1911 anscheinend noch nicht eingeholt werden konnte:

in Tonnen	westfälische Kohlen 1912	gegen 1911	englische Kohlen 1912	gegen 1911
Januar	286720	+ 39137	317052	+ 35084
Februar	260009	+ 32598	268088	+ 15026
März	285867	— 4339	71105	— 333740
April	318817	+ 48677	254875	— 194165
Mai	318238	+ 25169	477722	— 21513
Juni	299366	+ 26674	554927	+ 159327
Juli	320167	+ 66579	560811	+ 239882
August	302780	+ 45292	458509	+ 161409
Septbr.	312064	+ 20682	446640	+ 130579
Oktober	296471	+ 19709	456239	+ 149936
Novbr.	280620	+ 13000	415706	+ 92000
Dezbr.	294292	+ 7441	406801	+ 76503
Jahressumme	3575451	+ 340751 = $10^1/_2$ %	4638525	+ 460209 11 %

Industrie.

Ein Rekordjahr in der deutschen Roheisengewinnung. Das Jahr 1912 schließt für unsere Roheisenproduktion mit 17,85 Mill. t ab. Das bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung um nicht weniger als $14^3/_4$ %. Eine Übersicht über die Entwicklung der Produktion in den einzelnen Monaten gibt die untenstehende Tabelle.

Noch deutlicher zeigt sich die gewaltige Steigerung bei einem Vergleich der durchschnittlichen Tagesproduktion:

1907	1908	1909	1910	1911	1912
35742	32366	32651	40530	42560	48911

Im Oktober 1912 erreichte die Tagesleistung sogar die recht hohe Ziffer von 51267 t.

Kongresse.

Zur Erneuerung des russisch-deutschen Handelsvertrages. Das russische Handelsministerium und die Hauptverwaltung für den Ackerbau haben das bis jetzt gesammelte Material für die Erneuerung des Handelsvertrages mit Deutschland ungenügend befunden. Die Wünsche der Landwirtschaft und der Industrie sind teils so phantastisch, teils so wenig sachgemäß, daß sie sich nicht zur Grundlage eines neuen Vertragsentwurfes eignen. Man will jetzt alle Institutionen und Persönlichkeiten, die in Handels- und Wirtschaftsfragen kompetent sind, um ihr Gutachten ersuchen. Zu diesem Zweck werden in jedem in Betracht kommenden Gebiet Gebietskongresse veranstaltet, an denen sich Vertreter der Landschaften, der landwirtschaftlichen Vereine und der Exportkammern beteiligen sollen. Der erste Kongreß wird in Kiew abgehalten und weitere werden in Moskau, Warschau, Saratow und anderen Wolgastädten folgen. Es dürfte längere Zeit dauern, bis die Regierung die Gutachten der Kongresse in den Händen haben wird und erst dann wird man sich in Petersburg ein klares Bild von der Sachlage machen können.

Handelskongreß in Mendoza. Im April wird in Mendoza ein Kongreß für Handel und Industrie stattfinden, analog demjenigen, der im Jahre 1911 in Rosario stattfand. Die Organisatoren dieses Kongresses befinden sich zurzeit in Buenos Aires, um hier ihr Unternehmen zu fördern.

in Tonnen	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Januar	1018461	1062152	1061329	1021721	1177574	1320685	1372749
Februar	938434	978191	994186	949667	1091351	1179137	1319827
März	1058527	1099257	1046998	1073116	1250184	1322142	1424076
April	1019149	1077703	979866	1047197	1202117	1285395	1427559
Mai	1060740	1094314	1010917	1090467	1261735	1312255	1463677
Juni	1021815	1044336	956425	1067421	1219071	1262997	1418445
Juli	1054147	1123966	1010770	1091059	1228316	1290106	1468011
August	1064957	1117545	935445	1100671	1262804	1285942	1487448
September	1036753	1091020	928729	1068346	1232477	1250702	1479285
Oktober	1073874	1138676	941582	1112629	1291379	1334941	1589262
November	1061572	1112225	930738	1119051	1272333	1313896	1537205
Dezember	1069638	1106375	1016526	1164624	1307084	1390657	1566025
Jahressumme	12478067	13045760	11813511	12917653	14793325	15557030	17852571

Neugründungen.

Neue Aktiengesellschaft in der Mühlenindustrie. In das Krefelder Handelsregister wurde eingetragen: Mühlenwerke Gottschalk A.-G. Krefeld. Das Grundkapital beträgt 1 800 000 M. Die Gründer der Gesellschaft sind: Werner und Nicola (Germania Mühlenwerk Mannheim, G. m. b. H.), H. Hildebrand Söhne, G. m. b. H., Mannheim, Ludwigshafener Walzmühle, Ludwigshafen, Hefftsche Kunstmühle A.-G., Mannheim, Bankdirektor Ludwig Arioni, Barmen.

Eine neue Chlorkaliumfabrik im Gebiet der Werra. Die Errichtung einer gemeinschaftlichen großen Chlorkaliumfabrik mit einer täglichen Mindestleistung von 500 000 Kilogramm auf dem Zechenplatz der A.-G. Kaliwerke Hattorf in Philippsthal a. d. Werra wurde von den Kaligewerkschaften Ransbach und Heimboldshausen beschlossen. Das neue Chlorkaliumwerk wird das größte im ganzen Werragebiet sein.

Errichtung einer großen Karbidfabrik in Oberschlesien. Mehrere oberschlesische Steinkohlen-Gewerkschaften beabsichtigen zu einer Gesellschaft zusammenzutreten und in Oberschlesien eine große Karbidfabrik zu errichten, um gegen die fortwährende hohe Preissteigerung für Karbid, die speziell vom französischen Karbidsyndikat ausgeht, geschützt zu sein.

Ein neues Kohlenbergwerk auf der linken Rheinseite. Ein unter der Führung des Bankhauses S. Bleichröder stehendes Konsortium hat die Steinkohlengerechtsame Humboldt, in den Kreisen Moers und Geldern gelegen, im Ausmaße von 14 preußischen Maximalgrubenfeldern erworben und beabsichtigt mit der Errichtung einer Doppelschachtanlage noch im Laufe dieses Jahres zu beginnen.

Neue Elektrizitätsunternehmen in Rußland. Unter der Firma A.-G. „Moskauer elektrolytische Fabrik" wird im Gouvernement Moskau eine Kupferraffinerie errichtet. Das Grundkapital besteht aus 1 200 000 Rbl. Ferner ist unter der Firma Russische elektrische A.-G. „Dynamo" zum Bau und zur Exploitation elektrischer Kraftstationen und zur Herstellung elektrischen Zubehörs eine Gesellschaft mit 2 500 000 Rbl. Grundkapital gegründet worden.

Zur Gewinnung von Alkohol aus Rückständen der Sisalagave im Staate Yucatan, die sich bei Versuchen auf der Pflanzung „Kanan" als mit Erfolg ausführbar erwiesen hat, wird nunmehr durch die „Camera Agricola de Yucatan, Merida, Yucatan" eine Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 12 500 Doll. (zu 4,20 M) gebildet. Die Anlagen werden auf der genannten Pflanzung errichtet.

Petroleum.

Eine neue Petroleumquelle in Comodoro Rivadavia in Argentinien. Nachdem man die Bohrarbeiten auf Petroleum in Comodoro Rivadavia mit größeren Maschinen aufs neue aufgenommen hat, stieß man auf eine neue Petroleumquelle, die zurzeit 10 Kubikmeter pro Stunde liefert. Das Bohrrohr ist bis auf 588 m Tiefe getrieben und hat oben einen Durchmesser von 14 Zoll und in der angegebenen Tiefe einen solchen von 9 Zoll.

Postscheckverkehr.

Postscheckverkehr in Belgien. Die belgische Regierung, die den Postscheckverkehr einzuführen beabsichtigt, bringt jetzt hierüber in ihrem Etat nähere Angaben. Darunter ist besonders bemerkenswert, daß die belgische Regierung auf Grund ihrer Studien über die Postscheckeinrichtungen bei Ausgestaltung des Verfahrens die in Deutschland gemachten Erfahrungen zugrunde legen wird, und daß sie es auch für empfehlenswert hält, die in Deutschland bestehende Nichtverzinsung der Postscheckguthaben für die belgische Einrichtung zu übernehmen.

Österreichische Postsparkasse. Am 12. Januar sind 30 Jahre verflossen, seit die österreichische Postsparkasse ihre Tätigkeit begonnen hat. Die erste Anregung zu ihrer Gründung gab 1871 der damalige Handelsminister, der bekannte Nationalökonom Albert Schäffle, der einen Beamten nach London entsendete, um die Einrichtungen der englischen Postsparkasse studieren zu lassen. Die Krise des Jahres 1873 hat aber die Durchführung des Planes lange verzögert und erst 1881 griff die Regierung die Sache neuerlich auf. Sie unterbreitete dem Reichsrate einen Entwurf, der mit geringfügigen Modifikationen die Grundlage zu dem Postsparkassengesetz gebildet hat.

Die Zahl der Einleger betrug Ende 1912 2,27 Millionen, die Einlagen haben eine Höhe von rund 200 Mill. Kronen erreicht.

Der Scheck- und Giroverkehr wurde Ende 1883 eingerichtet. Ende 1912 betrug die Zahl der Kontoinhaber 117 000 und der Umsatz 32,9 Milliarden Kronen.

Produktion.

Deutschlands Getreideernte. Rekorderträge in Brotgetreide und Kartoffeln. — Allgemein größere Ernten als im Vorjahr. Die von dem Statistischen Amte für das Deutsche Reich jetzt bekanntgegebenen Erntezahlen pro 1912 bestätigen die allgemein gehegten Erwartungen, daß die Gesamternte zu den größten bisher erzielten gerechnet werden kann. Der Ertrag aller Produkte zusammen erreicht die stattliche Höhe von 27,6 Mill. Tonnen, das ist ein Mehrertrag von 7,7 Mill Tonnen gleich 38 % gegenüber dem Vorjahr. Dabei ist allerdings zu bemerken, daß die vorjährige Getreideernte in bezug auf die Quantität äußerst gering war, während im Gegensatz zu diesem Jahre die Beschaffenheit des vorjährigen Getreides wesentlich besser war als jetzt. Ein Vergleich der Gesamternten der letzten Jahre ergibt folgendes Bild:

	To.		To.
1912	27 681 860	1907	24 911 988
1911	19 975 324	1906	28 732 930
1910	28 250 115	1905	26 265 417
1909	22 140 927	1904	21 507 119
1908	27 076 097	1903	26 355 027

Demnach war in den letzten zehn Jahren das Ernteergebnis nur zweimal größer als es jetzt der Fall ist. Besonders erfreulich ist die Feststellung, daß das Deutsche Reich im Jahre 1912 sowohl bei Weizen als auch bei Roggen Rekorderträge erzielt hat, die die Ergebnisse früherer Jahre weit hinter sich lassen. Es betrugen nämlich die Ernten von

	Weizen		
	Winter	Sommer	zusammen
	To.	To.	To.
1912	3 908 211	452 413	4 360 624
1911	3 640 229	426 106	4 066 335
1910	3 428 686	432 793	3 861 479
1909	3 197 808	557 859	3 755 747
1908	3 349 707	418 060	3 767 767
1907	2 613 826	865 498	3 479 324
1906	3 570 807	368 756	3 939 563
1905	3 444 673	255 209	3 699 882

	Roggen		
	Winter	Sommer	zusammen
	To.	To.	To.
1912	11 462 515	135 774	11 598 289
1911	10 727 071	139 045	10 866 116
1910	10 371 855	139 305	10 511 160
1909	11 193 997	154 418	11 348 415
1908	10 591 341	145 533	10 736 874
1907	9 585 817	172 042	9 757 859
1906	9 473 479	152 259	9 625 738
1905	9 468 241	138 586	9 606 827

Die hohen Erntezahlen sind also in der Hauptsache durch die ganz beträchtliche Erhöhung der Wintergetreideernten hervorgerufen. Wie indes schon erwähnt, bleibt die Qualität dieser Ernten hinter dem Vorjahre zurück. In ganz besonderem Umfange gilt dies für Gerste, die zu einem großen Teile für Brauzwecke nicht mehr verwendet werden kann, weil die starken Regenfälle bei diesem Produkt großen Schaden angerichtet haben. Die Gerstenernte wird auf 3 481 974 To. geschätzt, während sie in den beiden Vorjahren auf 3 159 915 To. resp. 2 902 938 To. beziffert wurde. Das diesmalige Ergebnis wurde in den letzten zehn Jahren

nur zweimal übertroffen. Einen großen Umfang zeigt der Ertrag von Hafer, der den des Vorjahres erheblich übertrifft. Die Haferproduktion betrug nämlich in den letzten Jahren:

	To.		To.
1912	8 520 183	1907	9 149 138
1911	7 704 101	1906	8 431 379
1910	7 900 376	1905	6 546 502
1909	9 125 816	1904	6 936 003
1908	7 694 833	1903	7 873 385

Einen Rekordertrag zeigen neben Brotgetreide noch die Kartoffeln, deren Produktion zum erstenmal die stattliche Höhe von 50 Mill. To. überschritten hat; im Vorjahre stellte sich die deutsche Kartoffelernte infolge der Dürre auf 34,37 Mill. To. Allerdings war im Vorjahre die Erkrankungsziffer niedriger als jetzt; sie wird jetzt mit 4,1 % angegeben, während sie im Vorjahre 1,3 % betrug. 1910 war die Zahl sogar 8 %. Trotz der verhältnismäßig hohen Zahl in diesem Jahre stehen dem Konsum jedoch wesentlich mehr gesunde Kartoffeln zur Verfügung als im Vorjahre. Es betrugen nämlich

	1912	1911	1910	1909
	To.	To.	To.	To.
Gesamte	50 209 466	34 374 225	43 468 495	46 706 252
Kranke	2 081 809	440 051	3 484 743	2 338 789
Gesunde	48 127 657	33 934 174	39 983 652	44 367 463

Die Ernten von Futter stellten sich sämtlich höher als im Vorjahre, in dem sie außergewöhnlich gering ausgefallen waren. Die Kleeernte wird auf 7 949 182 To. (i. V. 7 070 465) angegeben, der Ertrag der Luzernen auf 1 490 469 To. (1 091 821), der von Bewässerungswiesen auf 2 543 898 To. (2 194 355) und der von anderen Wiesen auf 25 137 962 To. (17 780 969.)

Schiffahrt.

Der Norddeutsche Lloyd hat einen wesentlich erweiterten Südamerikadienst mit dem neuen Doppelschraubenpassagier- und Frachtdampfer „Sierra Nevada“ eröffnet, dem in vierzehntägigen Zwischenräumen drei weitere neue Dampfer der sogenannten Sierraklasse und die Dampfer „Koburg“ und „Eisenach“ folgen werden. Die neue Linie führt von Bremen über Antwerpen, Boulogne-sur-Mer, Corunna, Villagarcia, Lissabon, Madeira nach Rio de Janeiro und Buenos Aires. Der Dampfer „Sierra Nevada“ wird etwa 70 Kajütenpassagiere und annähernd 1100 Passagiere in der dritten Klasse und im Zwischendeck nach Südamerika befördern.

Eine deutsche Dampferlinie für Samoa. Zwischen dem Gouvernement von Samoa und dem Norddeutschen Lloyd schweben gegenwärtig, wie der „Deutschen Post“ aus Samoa berichtet wird, Verhandlungen wegen Einrichtung einer deutschen Dampferlinie, die Samoa mit den anderen Besitzungen der Südsee in Verbindung bringt. Bekanntlich macht die holländische Regierung das Vorhandensein einer direkten Dampferlinie zwischen Batavia und Samoa zur Vorbedingung für die Genehmigung der Anwerbung javanischer Kulis. In einer vom Gouverneur einberufenen Sitzung sprachen sich die versammelten Interessenten einstimmig dahin aus, daß eine Subvention dieser Dampferlinie aus Mitteln des Schutzgebietes in Erwägung zu ziehen sei. Auf Rat des Gouverneurs sandte die Pflanzerschaft an die Direktion des Norddeutschen Lloyd ein Telegramm, in dem weitgehendstes Entgegenkommen in bezug auf Frachten versprochen und um die sofortige Entsendung eines Vertreters gebeten wird.

Die Rheinregulierung. Die internationale Rheinregulierungskommission beschloß, im Jahre 1913 im Bezirk von Diepoldsau Arbeiten mit einem Kostenaufwand von 3 294 000 Fr. durchzuführen; u. a. sollen drei große Rheinbrücken gebaut werden.

Entgegnung.

In Nr. 1 Ihrer geschätzten Zeitschrift von diesem Jahrgang befindet sich eine Abhandlung von Herrn Neurath aus Wien über

„Sonderrabatte und Reingewinn“.

Genannter Herr will beweisen, daß der Satz:

„Wenn konkurrierende Kaufleute den gleichen Vereinen Sonderrabatte gewähren, alle Konkurrenten darunter leiden“

allgemein falsch ist. Zu diesem Zwecke setzt er in einer Tabelle „willkürliche“ Zahlen ein und kommt dann auch tatsächlich zu dem Ergebnis, daß die beiden Kaufleute P. und Q. gewinnen, wenn sie an die Mitglieder B. 1 und B. 2 mit 33⅓ % Rabatt verkaufen.

Setzt man aber andere Zahlen in die Tabelle ein, so stimmt die ganze Sache nicht mehr, sondern es ergibt sich, daß die Behauptung des Berliner Verbandes nicht falsch ist, sondern im Gegenteil zutrifft. Ein Beispiel möge das zeigen:

	Preis	A. 1	A. 2	B. 1	B. 2	Teil-erlös	Gesamt-erlös
Ohne Rabatt	32	30	24	60	120		7 488
	24	30	24	120	240		9 936
	16	40	32	240	480		12 672
Rabatt an A. 1	16	—	32	—	480	8 192	
und B. 1	14	40	—	240	—	3 920	12 112
Rabatt an B. 1	16	40	32	—	—	1 152	
und B. 2	14	—	—	240	480	10 080	11 232

Nach dieser Tabelle verdienen die beiden Kaufleute am meisten, wenn sie zu 16 verkaufen (in der Tabelle des Herrn Neurath ist dies bei 24 der Fall), und zwar verdienen sie

126.72. Beide verkaufen nun an A. 1 und B. 1 mit 12½ % Rabatt, also statt zu 16, nunmehr zu 14. Sie verdienen nun

121.12. Wird an B. 1 und B. 2 Rabatt gewährt, und zwar der gleiche wie vorher, so ist der Verdienst sogar nur

112.32. Die beiden Kaufleute erreichen in keinem Falle mehr den Gewinn, den sie vorher erzielten, als sie beide zu 16 verkauften. Es genügt demnach keineswegs, wie Herr Neurath behauptet, „ein Gegenbeispiel, um einen allgemeinen Satz zu widerlegen“, denn es mag bei diesem einen Beispiel die Widerlegung gelingen, bei allen anderen aber nicht.

Die weitere Behauptung des Herrn Neurath

„Es gibt aber Fälle, bei denen alle Kaufleute bei gleichzeitiger Rabattgewährung gewinnen können“

ist mir nicht ganz klar, denn dieser Satz ist in der Abhandlung gar nicht bewiesen. Nehmen wir noch ein zweites Beispiel:

Beide verkaufen gleichzeitig zu 32 und verdienen			3 520
„ „ „ „ 24 „ „			4 560
„ „ „ „ 16 „ „			5 760
Sie gewähren Rabatt an A. 1 und B. 1.			
Der Teilerlös von beiden bei Verkauf an			
	A. 2 und B. 2 =	4 096	
„ an	A. 1 und B. 1 =	1 456	5 552
Sie gewähren Rabatt an B. 1 und B. 2.			
Der Teilerlös von beiden bei Verkauf an			
	A. 1 und A. 2 =	640	
„ an	B. 1 und B. 2 =	4 480	5 120

Also auch in dem zweiten Falle ist der Gewinn bei Verkauf mit Rabatt kleiner als beim Verkauf ohne Rabatt. Es ist dies auch ganz klar, denn wenn ich Rabatt gewähre, so verkaufe ich eben einen Teil meiner Ware zu einem kleineren Preise als vorher, und der Verlust, der dadurch entsteht, kann eben nur aus-

geglichen werden, wenn ich andere Kunden an mich ziehe, wodurch eben mein Konkurrent geschädigt wird. Gewährt aber nun dieser auch den gleichen Rabatt, so wird mein Verlust durch den Verkauf mit Rabatt nicht ausgeglichen. Beide Konkurrenten gewinnen nun nicht, sondern sie verlieren, was auch der Verband Berliner Spezialgeschäfte in seinem Protest behauptet hat. Der Beweis, den Herr Neurath in seiner Abhandlung liefern wollte, dürfte meiner Ansicht nach nicht richtig sein.

Ich überlasse es Ihnen, von meinen obigen Ausführungen in Ihrer Zeitschrift Gebrauch zu machen und zeichne Otto Klock.

Erwiderung.

Der Herr Einsender formuliert meine These folgendermaßen: „Der Satz: ‚Wenn konkurrierende Kaufleute den gleichen Vereinen Sonderrabatte gewähren, leiden alle Konkurrenten darunter' ist allgemein falsch", während ich nur behauptet hatte: „ist in dieser Allgemeinheit falsch". Ich gab von vornherein zu, daß die Rabattgewährung in vielen Fällen für alle Konkurrenten schädlich sei, ich behauptete aber, es sei falsch zu sagen, sie sei immer schädlich. Ein Gegenbeispiel genügt aber, um diese These zu widerlegen. Ich habe ein solches besprochen. Es lassen sich viele weitere konstruieren und aus der Praxis anführen. Man kann sogar ohne besondere Schwierigkeit die allgemeine Formel entwickeln, welche die Bedingungen angibt, unter denen die Rabattgewährung für Konkurrenten vorteilhaft ist.

Was nun das Beispiel des Herrn Einsenders anlangt, so ist es nicht sehr glücklich gewählt. Er nimmt an — was zwar zulässig ist, aber wohl nur selten vorkommt — daß alle vier Gruppen A. 1, A. 2, B. 1, B. 2, zum Preis von 14 gerade so viel kaufen, wie zum Preis von 16. Das Beispiel würde wohl instruktiver, weil der Wirklichkeit angepaßter, sein, wenn zum Preise von 14 der Absatz sich folgendermaßen gestalten würde:

	Preis	A. 1	A. 2	B. 1	B. 2
ohne Rabatt:	14,	45,	35,	250,	490

Bei Rabattgewährung an eine beliebige Gruppe von Käufern zu 14 wird der Verkäufer verlieren. Aber auch nach dem Beispiel des Herrn Einsenders könnte sich ein Verkauf mit Rabattgewährung erfolgreich durchführen lassen, wenn man den allgemeinen Preis von 32 normiert und den Gruppen B. 1 und B. 2 einen Rabatt von 50% gewährt, der Gesamterlös ist dann nämlich: 13, 248. Dabei wäre freilich, die von mir zu anderen Zwecken gemachte Bedingung außer acht gelassen, daß die wohlhabenderen Kreise keinen höheren Preis zahlen, als sie ohne Rabattgewährung gezahlt hätten. Da es aber nicht uninteressant ist, auch den Fall näher zu untersuchen, in dem bei gegebenen Gruppen von Individuen trotz wachsenden Absatzes bei sinkenden Preisen die Rabattgewährung sich nicht rentiert, sei ein Beispiel hier angeführt:

Preis	A kauft	B kauft	Erlös
3	6	7	39
2	7	8	30

Aber selbst hier kann ein geschickter Kaufmann einen Ausweg finden. Der Mehrabsatz zum niedrigeren Preis muß doch durch irgendein bestimmtes Motiv des Käufers bedingt sein. Es wäre z. B. denkbar, daß A 6 Stück zur Befriedigung notwendiger Bedürfnisse kauft, während er für Luxusbedürfnisse überdies nur 2 ausgeben will. Stehen ihm etwa 20 Geldstücke zur Verfügung, so wäre er bereit, 18 für den notwendigen Bedarf zu verwenden, 2 hingegen für den Luxusbedarf. Ohne Sonderrabatte ist der Kaufmann gezwungen, die Stücke des Gutes, welche dem Luxusbedarf dienen, ebenso teuer zu verkaufen wie jene, welche dem notwendigen Bedarf dienen. Er würde aber gewinnen, wenn er Sonderrabatte gewähren könnte. Derartige Fälle liegen vor, wenn Brenn- und Genußspiritus zu verschiedenen Preisen verkauft werden, wenn die Fahrkarten an Sonntagen billiger als an Wochentagen sind usw. Unser Beispiel weiter ausgestaltet gibt darüber die nötige Auskunft.

	Preis	A kauft notw. Bedarf	A kauft Luxus-Bedarf	B kauft notw. Bedarf	B kauft Luxus-Bedarf	Teil-Erlös	Gesamt-Erlös
ohne Sonderrabatt	3	6	—	7	—	—	39
	2	6	1	7	1	—	30
Sonderrabatt von 33 1/3 % für Luxusbedarf	3	6	—	7	—	39	43
	2	—	1	—	1	4	

Der Einsender geht von der Annahme aus, daß für Monopolverkäufer, die keinem Konkurrenten Kunden abjagen können, die Preisdifferenzierung nie einen Gewinn bringen könne. Diese Annahme ist offenbar falsch, wie folgendes Beispiel zeigt:

	Preis	A kauft	B kauft	Teil-Erlös	Gesamt-Erlös
ohne Sonderrabatt	4	5	5	—	40
	3	6	7	—	39
Sonderrabatt von 25 % für B	4	5	—	20	41
	3	—	7	21	

Ich glaube in obigem gezeigt zu haben, daß die Einwände, die Herr Klock gemacht hat, hinfällig sind. Abgesehen davon, daß etwas angegriffen wurde, was ich nicht behauptet habe, ist die Argumentation auch in sich nicht fehlerfrei. Otto Neurath.

Druckfehlerberichtigung.

In dem Artikel in Heft 10: „Bestimmung des wahren Zinsfußes von Anleihen, deren Anteile zu einem höheren als dem Stammwerte zur Einlösung gelangen", muß es am Schlusse heißen:

$$\frac{r^n - k^n}{r - k} \text{ und nicht } \frac{r_n - k_n}{r - k},$$

sowie $m =$ „ „ $r_g^m =$.

Bücherbesprechungen.

L. Rothschilds Taschenbuch für Kaufleute. Ein Lehr- und Nachschlagebuch der gesamten Handelswissenschaften in allgemeinverständlicher Darstellung. Herausgegeben von Prof. *Dr. Eckert,* Studiendirektor der Handelshochschule Köln, in Verbindung mit hervorragenden Fachgelehrten. 55. vollständig neu bearbeitete Auflage. Gr.-8°. 1126 S. Leipzig 1912. G. A. Glöckner.

Es ist die 3. Auflage des Buches, die der neue Herausgeber und sein Mitarbeiterstab besorgen. „Sie stimmt in der Hauptsache mit der vorhergehenden überein, deren Grundsätze in Aufbau und Durchführung sich bewährt haben."

Inhalt: Geschichte des Handels (S. 15—136). Volkswirtschaftslehre (S. 136—214; 318—354; 412—554). Versiche-

rungswesen (S. 214—229). Finanzwissenschaft (S. 229—240). Handelsrecht (S. 240—316; 357—409). Warenkunde (S. 463 bis 542). Handels- und Wirtschaftsgeographie (S. 543—709). Handelstechnik (S. 709—1024).

Dazu kommt ein Anhang mit Tabellen.

Die Handelstechnik ist von Prof. *Dr. Hanisch* (Handelshochschule München) bearbeitet. Der Aufbau ist auch hier im wesentlichen gleich geblieben. Einige Erweiterungen sind vorgenommen.

So ist der Abschnitt über die Buchhaltung zu einem Abschnitte über die kaufmännische Verwaltung geworden; das kommt zunächst in der Überschrift zum Ausdrucke, sachlich dann dadurch, daß nach der Darstellung der Buchhaltung zwei weitere Unterabschnitte eingeschoben sind: I. Vom Kapital in der Unternehmung; II. Von den flüssigen Mitteln. Beide sind sehr knapp gehalten.

Ferner ist neu ein Abschnitt über den Briefwechsel des Kaufmanns.

Den Änderungen von wirtschaftlichen Tatsachen, die für die Technik des Handels erheblich sind, ist überall Rechnung getragen — mit einer Ausnahme, die darauf zurückzuführen ist, daß das Herauskommen des Buches und die hier gemeinte Änderung im Wirtschaftsleben in ihren Terminen ungünstig fielen. Es sind die großen Änderungen in der Abrechnung der Effekten. Das Buch rechnet auch für Deutschland noch mit Stückzinsen; diese aber sind inzwischen — wie bekannt ist — abgeschafft worden.

Nicklisch.

Geld-, Bank- und Börsenwesen von *Dr. Georg Obst.* 7. veränderte und vermehrte Aufl. 28.—32. Tausend. Leipzig. 1912. Carl Ernst Poeschel. Gr.-8°. 386 S. Geb. M 5.40.

Inhalt: Ursprung und Entwicklung des Geldes. Funktionen des Geldes. Das Münzsystem. Die Währungsfrage. Geldsurrogate — Geschichte des Bankwesens. Arten der Banken. Passivgeschäfte der Banken. Aktivgeschäfte der Banken. Indifferente Geschäfte. Staatsinstitute. Organisation der großen ausländischen Notenbanken. Volkswirtschaftliche Bedeutung des Kredit- und Bankwesens. — Geschichte der Börse. Effekten- und Warenbörsen. Organisation der Börse. Zulassung von Wertpapieren. Arten der an der Börse gehandelten Effekten. Der Börsenauftrag. Makler und Kurszettel. Kassa- und Termingeschäfte. Arbitrageverkehr. Die Börsen in Wien, Paris, London, New York. Wirtschaftliche Bedeutung der Börse. Literatur.

Das Buch weist gegenüber der 6. Auflage, abgesehen von den bis auf die neueste Zeit ergänzten Ziffern und Daten, zahlreiche Änderungen und Erweiterungen des Inhalts auf. Mannigfache Anregungen bot mir eine kurze Volontärzeit in der Handelsredaktion des „Berliner Tageblatts", vor allem aber meine Tätigkeit als Direktor einer großen, weitverzweigten Bank, die mich mit allen Berufskreisen in Verbindung brachte und mich auch dauernd in Konnex mit den verschiedenen Warenbranchen und der Industrie hielt.

Georg Obst.

Ernst Wiehe, beeidigter Holzmakler, *Fremde Nutzhölzer.* Der Import und Handel, sowie eine Beschreibung der gangbarsten Sorten. 8°. 123 S. Franz Leuwer, Bremen 1912.

In erster Linie beschäftigt sich das Buch mit den Plätzen Bremen und Hamburg; aber auch andere See-Stapelplätze sind berücksicht.

Die bisher erschienenen Bücher über Nutzhölzer enthalten nur wenig über die Einkaufs- und Verkaufsusanzen. Die Darstellung Wiehes legt auf diese besonderen Wert.

Das Buch ist von einem Praktiker geschrieben. Der Verfasser hat es den Importeuren, Händlern und Fabrikanten gewidmet; aber es ist zugleich eine Darstellung von wissenschaftlichem Werte.

Der Inhalt: Bremens und Hamburgs Holzimport; Das deutsche Nutzholz-Imoport- und Handelsgeschäft; Der Lieferungskontrakt (S. 26—37); Die Holzarbitrage (S. 37—47); Holzpreise im Jahre 1912, erstes Halbjaqr; Die gangbarsten Nutzhölzer (S. 49—122); Sachregister.

Die im vorletzten Abschnitte behandelten Nutzhölzer sind folgende: amerik. Ahorn, Buchsbaum, Ceder für Zigarrenkisten und Ceder für Bleistifte, Cocobolo, Ebenholz, amerik. Eiche, amerik. Esche, Grenadillo (Cocusholz), Hickory, Jacaranda, Mahagoni, Nußbaum aus Amerika und Kaukasien, Okoumé, amerik. Pappel und Cottonwood, Pockholz, Satinholz, Satin-Nußbaum, Teak u. a. Bei jedem einzelnen sind die Usanzen, die Herkunfts- uud Hauptbestimmungshäfen angegeben; die Eigenheiten der Hölzer und die besondere Verwendungsart sind beschrieben.

Nicklisch.

Literatur-Übersicht.

Januar 1913.

A. BÜCHER.

Aktiengesellschaften — *Zimmermann, H.,* Die Jahresbilanz der Aktiengesellschaft nach deut. u. schweiz. Recht (XIV, 435) gr. 8°. Bern, Gebr. Leemann & Co. 1912. M 7.20.

Bankwesen — *Bleichröder, H. v.,* Die Haftung des Bankiers aus Rat u. Empfehlung. (110 S.) 8°. Leipzig, C. E. Poeschel 1913. M 2.—.

— Verhandlungen d. IV. allg. deut. Bankiertages zu München am 17. u. 18. IX. 1912. Ausg. A. (IV, 181 u. VIII) 35×23 cm. Berlin, J. Guttentag 1912. M 8.—.

Baumwolle — *Landauer, Ed.,* Handel u. Produktion in der Baumwollindustrie unter besond. Berücksicht. der lohnindustr. Organisationsform (XI. 183) gr. 8°. Tübingen, Mohr 1912. M 5.60; f. Abnehmer des Archivs f. Sozialwiss. od. der Ergänzungshefte M 4.60.

Bilanz — *Zimmermann, H.,* Zur Frage der Liquidität der Bilanz (25) gr. 8°. Zürich, Schulthess & Co 1912. M —.40.

Buchführung — *Mathé F.,* Kommerzielle Technik, Selbst-Unterricht aus d. Buchführg. f. Gewerbetreibe nde,I. Allg. Nachf. (IV, 67) gr. 8°. Prag, Calve 1913. M 2.20.

— *Strahlendorff, H.,* Amerikanische Buchführung. Ein zweimonat., kurzer Geschäftsgang (18 S.) gr. 8°. Leipzig, A. J. Krug 1912. M —.75.

— *Müller, G.,* Lehrbuch d. Buchhaltg. f. Textilschulen. 1. Tl. Einfache Buchhaltg. (137) 8°., W., F. Deuticke 1912. Geb. M 1.50.

Diskontierung und Buchforderungen — *Hoeniger, H.,* Die Diskontierg. u. Buchfordergn., Rechtsnatur u. Rechtswirkg. (V, 75) gr. 8°. Mannheim, O. Bensheimer 1912. M 2.—.

Güterverkehr — *Fischer, E.,* u. *M. Schneider,* Güterversand, Zollverkehr u. Transportversicherung, Handbuch f. Kaufleute u. Industrielle. Anh.: Aus der Exportpraxis v. W. Hess (X, 144 u. III, 38 m. 1 Taf.) kl. 8°. St., W. Violet 1912. Geb. M 4.—.

Handelsgesellschaft — *Schnell, A.,* Die Quotenfrage bei d. offenen Handelsgesellschaft. (XII, 75) gr. 8°. Marburg, N. G. Elwert 1913. M 2.—.

Handelsverkehr mit England — *Inhulsen, O. W. H.,* Der Handel nach England und das engl. Handels-Recht. (88) 8°. L., Verl. d mod. kfm. Bibliothek 1913. Geb. M 2,75.

Handlungsgehilfen — *Klaffenbach, W.,* Die grundlose Entlassung des Angestellten. Tl. I: Die Folgen der grundlosen Entlassung. Tl. II: Die Rechtslage beim Aufsuchen anderweit. Dienste durch den grundlos Entlassenen. (45 S.) gr. 8°. B., C. Marschner 1913. M 1.20.

Kapitalismus — *Sombart, W.,* Studien z. Entwicklungsgesch. d. mod. Kapitalismus. 2 Bde. gr. 8°. München, Duncker & H. 1913, je M 6.—; geb. je M 7.50. Hierzu: 1. Luxus u. Kapitalismus. (VIII, 220). — 2. Krieg u. Kapitalismus, (VIII, 232).

Kartelle — *Flechtheim J.,* Deutsches Kartellrecht. 1. Bd. Die rechtliche Organisation der Kartelle. (VI, 214.) Lex. 8. Mannheim, Bensheimer 1912. M 5.—; geb. M 6.50.

— *Pick, G.,* Praktische Fragen d. österr. Kartellrechts. (VIII, 227.) gr. 8°. W., Manz 1913. M. 4.10.

Kohlen — *Schwackhöfer, F.,* Die Kohlen Österreich-Ungarns, Preußisch-Schlesiens u. Russisch-Polens. 3. Aufl. Neubearb. v. A. Cluss u. J. Schmidt. (197 S. m. Abbildgn.) Lex.-8° W., Gerold & Co. 1913. Geb. M 13.60.

Lederhandschuh-Industrie — *Eckardt, P.,* Die Halberstädter Lederhandschuh-Industrie, (VII, 201, III, u. 3 m. 3 Taf.), Halberstadt, J. Schimmelburg 1912. M 2.75.

Lloyd, norddeutscher — *Hardegen, F.,* Die Gründung. d. norddeutschen Lloyd. (42) 8°. Bremen, G. Winter 1913. M 1.—.

Lohn — *Silberstein, F.,* Dogmen, krit. u. systemat. Versuche z. Lohntheorie. (108 S.) gr. 8°. Bonn, C. Georgi 1912. M 3.—.

Mobilisierung — *Koch, W.*, Die Mobilisierung und ihre Folgen (44 S.) 8°. L., H. Kreysing 1912. M —.75.

Petroleum — Handbuch f. d. intern. Petroleum-Industrie. Jahrg. 1913. Hrsg. v. H. Arend und C. Mossner (XXIV, 507 m. 2 Fig.). 8°. B., Finanzverl. Geb. M 12.—.

Tapetenindustrie — *Liepmann, E.*, Die Monopolorganisation in d. Tapetenindustrie. Eine wirtschaftl. Untersuchg. (VII, 162 S.) gr. 8°. Darmstadt, Verlagsanstalt A. Koch 1913. M 4.50.

Textilindustrie — Adreßbuch d. ges. Textilindustrie Europas. 2. Bd. Adreßbuch d. Spinnereien, Webereien und Zwirnereien d. außerdeutsch. Staaten Europas. 1913. (IV, 586 S.) gr. 8°. L., Schulze & Co. Geb. M 15.—.

Wirtschaftslehre — *Arndt, P.*, Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft. 2. Aufl. (V, 130 S.) 8°. L., Teubner 1913. M 1.—; geb. M 1.25.

Zolltarife — Zolltarif, spanischer, f. d. Halbinsel u. d. Balearischen Inseln. In Kraft getreten am 1. 1. 1912. (52 S.) gr. 8°. B., Mittler & S. 1912. M 1.25.

Zucker — *Ziegler, S.*, Die Zuckerproduktion d. Welt u. ihre Statistik, 2. Aufl. Rossitz-Segen-Gottes b. Brünn, Selbstverlag 1912.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Aktiengesellschaft. Vorstand u. Aufsichtsrat in d. Generalvers. d. A.-G. Bank 1912. 12.

Ausbietungsgarantien. Von *L. Eschwege.* Bank 1912. 12.

Bankbeamte. Die Gratifikationsfrage d. Bankangestellten. Intern. Volksw. XXIII. 11.

Bankkontrollen. Von *Dr. Georg Obst.* Roter Tag 1913. Nr. 17.

Gewinnberechnung, monatliche. Von *E. Schmalenbach.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 4.

Kreditbrief, der. Von *R. Schigut.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 4.

Montagewerkzeuge und ihre Verbuchung, Organisation 1913. 1.

Notenbankprivilegium, neues, u. Währungsreform in Österreich-Ungarn. Von M. v. Pöschel. Bank-Archiv XII. 6.

Rentenflucht. Plutus IX. 51.

Serbien — *Herbst, B.*, Die wirtschaftl. u. staatsfinanzielle Lage d. Königsreichs Serbien. Bank-Archiv XII. 7.

Spargelder und Kriegsfurcht. Bank 1912. 12.

Unternehmungen, gemischte wirtschaftliche. Von *A. Lansburgh.* Bank 1912. 12.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Acts. Ashbourne Urban District Council, 1 sh. 7 d. Stepney Borough Council, Spitalfields Market, 6 1/2 d. Gas Companies standard burner, 10 d. Verlag: Wyman. Christchurch Gas 1912, 1 sh. 10 d. Windermere Gas District 1912. 1 sh. 3 1/2 d. Church Stretton Urban District water, 1 sh. 10 d. Land drainage (Lincoln West), 6 1/2 d. Local Government Board (Ireland) provisional orders confirmation No. 2, 1 sh. 1/2 d. Glasgow Boundaries 1912, 4 sh. 8 d. Verlag: Wyman.

Alexander, T. and Thomson, A. W. Twenty six graduated exercises in graphic statics. Billige Ausgabe. 5 sh. netto. Verlag: Macmillan.

African (West). Currency Report 9 1/2 d. Evidence 1 sh. 6 d. Verlag: Wyman.

Ashley, W. J. Gold and Prices. 8 vo. 1 sh. netto. Verlag: Longmans.

Ball, W. V. The Law of libel as affecting nerospapers and journalists. 8 vo. 6 sh. Verlag: Stevens & Sons.

Clayton, Joseph. Co-operation. 6 d. netto. Verlag: Jack.

Commercial Laws of the World. British dominions in Asia. 42 s. netto. Verlag: Sweet & M.

Consular Reports. Austria-Hungary, Fiume 1911, 2 1/2 d. Russia-Riga 1911, 6 1/2 d. Verlag: Wyman.

Dowler, F. and Harris, E. M. Auditing, accounting etc. 8 vo. 328 S. 5 sh. netto. Verlag: Pitman.

Huskinson, T. W. Banks of England's charters. 8 vo. 152 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: P. S. King.

Investor's handy book of active stocks and shares. 1 s. Verlag: Stock Market Review.

Johnston, Sir H. H. Livingstone and the Exploration of Central Africa. 380 S. 1 sh. netto. Verlag: G. Philip.

Jones, C. Advertising Handbook. 8 vo. 140 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Knopf, A. Alaska: Sitka mining district. 32 S. 5 Illustrat. 1 sh. 6 d. netto. Verlag: Wesley.

M'Kie. D. Arithmetic, Banking and Commercial. 8 vo. 156 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: A. Baxendine.

£ 300 a year business positions. 8 vo. 126 S. 1 sh. netto. Verlag: Newnes.

Neilson, Robert M. The protection of trade designs. Cr. 8 vo. 30 S. 6 d. netto. Verlag: Fraser, Asher.

Portenar, A. J. Organised labour. Cr. 8 vo. 4 sh. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.

Pratt, E. A. Agricultural Organisation. 8 vo. 272 S. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: P. S. King.

Tariff reformer's pocket book. 6 d. netto. Verlag: Tariff Reform League.

Thornton, J. Manual of bookkeeping. Neue, revid. Ausg. 8 vo. 554 S. 4 sh. 6 d. Verlag: Macmillan.

Thorpe, Sir E. Dictionary of applied chemistry. 3. Band. Illustr. 45 sh. netto. Verlag: Longmans.

Tovey, Philip. Pitman's Dictionary of secretarial work. Part. 2. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Wilson, E. Book-keeping, Master key to examinations. 8 vo. 2 sh. Verlag: E. Wilson.

Redaktionelle Mitteilung.

Diesem Hefte liegen Prospekte der Verlage *Ernst Heinrich Moritz, Stuttgart* und *B. G. Teubner, Leipzig* bei, die wir dem Interesse unserer Leser ganz besonders empfehlen.

Geschäftliche Mitteilung.

Am System liegt's, wenn in der Buchhaltung trotz bedeutenden Zeitaufwandes die nötige Übersicht fehlt, und nur das System ist es, das hier gründlich Abhilfe schaffen kann.

Die Dauer-Kontenbücher der Fabrik *F. Soennecken, Bonn* (Berlin — Leipzig) gestatten das Auswechseln der Kontenblätter, so daß eine bestimmte Reihenfolge der Konten eingehalten, erledigte Kontenblätter herausgenommen, neue eingefügt werden können. Ein Verlust von Kontenblättern ist völlig ausgeschlossen, weil die Blätter so fest wie in einem gebundenen Buche zusammengehalten werden. Aus diesem Grunde sind Soenneckens Dauer-Kontenbücher nach vielen Handelskammer-Gutachten gesetzlich zulässig. Das Buch liegt vollständig flach auf, was eine große Erleichterung der Arbeit bringt.

Durch Einführung von Soenneckens Dauer-Kontenbüchern wird bedeutend an Zeit gespart, eine sonst unmögliche Übersicht erreicht und das Arbeiten erheblich vereinfacht. Nähere Auskunft gibt der dem vorigen Hefte beiliegende Prospekt.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. (K. 3.60). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 12 | LEIPZIG · MÄRZ 1913 | 5. JAHRG.

Monatsübersicht.

Am 10. u. 11. Februar tagte in Berlin die internationale Handelskonferenz.

Die Konvention für den Bau und Betrieb der Metropolitaneisenbahn wurde von der Pforte und dem Vertreter der Deutschen Bank unterzeichnet.

In China wurde eine Wechsel- und Industriebank mit dem Sitz in Shanghai gegründet.

Die Verträge zwischen der preußischen Regierung und der Hapag und dem Lloyd über die Emdner Auswanderungs-Konzession sind zustande gekommen.

Das neue deutsche Kabel nach Togo und Kamerun wurde in Betrieb genommen.

Verhältnis der Privatwirtschaftlehre zur Volkswirtschaftslehre.

Von Georg Obst, Leipzig.

I.

Im „Bank-Archiv", dem Organ des Zentralverbandes des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes, sind kürzlich zwei Abhandlungen erschienen, die sich prinzipiell gegen eine besondere Privatwirtschaftslehre im Lehrplan der Universitäten aussprechen.

Lujo Brentano[1]) erkennt die Privatwirtschaftskunde als unentbehrliche Voraussetzung der Nationalökonomie an, wünscht auch dringend für jeden Zweig der speziellen Volkswirtschaftslehre besondere Professuren, „aber diese haben stets den ihnen anvertrauten Stoff vom Standpunkt des Gesamtinteresses zu behandeln, niemals von dem des Privatinteresses der einzelnen Unternehmungen, sonst gelangen wir bei den Gegensätzen der Sonderinteressen notwendig zu einer völligen Entartung der Wissenschaft." Brentano macht der Privatwirtschaftslehre den Vorwurf, daß sie einseitig sei. Anstatt voraussetzungslos zu forschen, vertrete sie Sonderinteressen, als Wirtschaftssubjekt kenne sie nur den Unternehmer, und daher verdienen die diesbezüglichen neueren Arbeiten eher den Titel „Privatunternehmungslehre" als Privatwirtschaftslehre. Kurzum, eine Privatwirtschaftswissenschaft im Sinne der jüngst erschienenen Arbeiten sei nicht existenzberechtigt.

Der Rostocker Ordinarius für Nationalökonomie, Richard Ehrenberg, in weiteren Kreisen bekannt durch sein „Archiv für exakte Wirtschaftsforschung", äußert sein Urteil bereits in der Überschrift seines Aufsatzes „Keine Privatwirtschaftslehre!"[1]). Er sagt: „Unsere Produktionsordnung hat die unmittelbare Produktion den Erwerbswirtschaften übertragen. Die Rentabilitätsfaktoren der Erwerbswirtschaften sind daher auf die Dauer identisch mit den Produktionsbedingungen der Gesamtheit. Wo sie vorübergehend voneinander abweichen, da liegt der pathologische Zustand der „Raubwirtschaft" vor, der mit den gleichen wissenschaftlichen Mitteln durchforscht werden muß, wie der normale Zustand der „Kraftkultur". — Für eine Trennung von Privat- und Volkswirtschaftslehre ist nirgends ein greifbarer Anlaß, für eine „Privatwirtschaftslehre" ist kein Objekt vorhanden.

Bevor wir auf die Urteile von Brentano und Ehrenberg, deren Ansichten ja sonst in wesentlichen Punkten erheblich voneinander abweichen, eingehen, betrachten wir die in letzter Zeit erschienenen drei Arbeiten von Schär, Weyermann und Schönitz und

[1]) Privatwirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre. Bank-Archiv XII. Jahrgang Nr. 1.

[1]) Bank-Archiv XII. Jahrgang Nr. 4.

Nicklisch, die vermutlich Anlaß zu diesem schroffen Urteil gegeben haben.

Schär hat in seiner „Allgemeinen Handelsbetriebslehre“[1]), wie er selbst sagt, niedergelegt, „was er in 40jähriger Praxis in Schule und Kontor erfahren, erlebt, gelernt und gelehrt hat.“ Das Buch enthält die Quintessenz seines Lebens und seines Strebens.

Schär ist Idealist. Als roter Faden schlängelt sich durch seine Arbeit der Satz, den er zu beweisen sucht: Handel bedeutet nicht Profitmachen, sondern Erfüllung einer volkswirtschaftlichen Funktion. Nicht Reichtum sammeln, sondern Reichtum erzeugen ist seine heutige Aufgabe. Da Schär die Gewinn- und Erwerbstendenz des Handels verneint — „die Träger des kaufmännischen Bildungswesens müssen es daher ablehnen, als Lehrer des Profits zu gelten“ — so können seiner Ansicht nach für den Aufbau der Privatwirtschaftslehre die älteren Werke von Emminghaus, Lindwurm, Courcelle-Séneuil u. a. nicht in betracht kommen, „da sie nichts sein wollen, als eine Anleitung zum Profitmachen.“ Ich kann nach Lektüre dieser Schriften diesem harten Urteil nicht beistimmen[2]).

Zum Beweis des vielfach mißverstandenen Satzes *private gain — public profit* wird ein unverhältnismäßig großer Apparat aufgewendet, und die Erörterung rein volkswirtschaftlicher Fragen — bei Zitierung der diesbez. Literatur hätte vielleicht hier und da eine andere Auswahl getroffen werden können — nimmt einen sehr breiten Raum ein. Der Volkswirt, der das Buch nur flüchtig durchblättert und dabei gerade auf diese Stellen stößt, wird zu dem Urteil kommen: Das lehren und lernen wir ja bereits alles in den volkswirtschaftlichen Kollegs.

Doch wer das überaus klar geschriebene Werk aufmerksamer liest, wird eine Menge für den Privatwirt wichtiger Probleme so vorzüglich dargestellt und durch Beispiele aus dem Leben erörtert finden, wie es nur eben von jemanden geschehen kann, der jahrzehntelang in der Praxis tätig gewesen ist und eingehende theoretische Studien gemacht hat. Was Schär über Kauf und Verkauf, Betriebskosten, Organisation, Propaganda, Konkurrenz, Koalition, Terminhandel, Spekulation, Konjunktur usw. sagt, enthält viel Neues und Interessantes, so daß das Buch in dieser Beziehung eine wesentliche Bereicherung der Handelsbetriebslehre bzw. Privatwirtschaftslehre bildet.

Professor Schär gewidmet ist die Arbeit von Weyermann und Schönitz: Grundlegung und Systematik einer wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre und ihre Pflege an Universitäten und Fach-Hochschulen[3]).

Die Verfasser begründen zunächst, warum statt des alten Namens „Handelswissenschaften“ richtiger „Privatwirtschaftslehre“ zu setzen sei, charakterisieren den Unterschied von den Einzeluntersuchungen der modernen Sozialökonomie, betonen die Notwendigkeit eines besonderen und systematischen Vorgehens zur Erfassung des privatwirtschaftlichen Faktors und kommen schließlich zu folgender, eingehend begründeter Definition: „Privatwirtschaftslehre ist diejenige Teildisziplin der Sozialökonomie (Nationalökonomie), die zum Objekt hat die Beschäftigung privater, für sich selbst besorgter Wirtschaftssubjekte zur Erzielung eines gewissen Ertrages, und die, im Gegensatz zur sozialökonomischen Betrachtung im engeren Sinne, diese Betätigung unter dem Gesichtspunkte der Interessen dieser Privatwirtschaft, gesondert nach ihren einzelnen Typen, betrachtet.“

Weyermann und Schönitz betonen vor allem auch den Wissenschaftscharakter der geforderten Privatwirtschaftslehre, was denjenigen Nationalökonomen und Juristen gegenüber, die glauben, daß an den Handelshochschulen etwa gelehrt wird, wie man gut und sauber Bücher führt, Briefe schreibt und schnell und sicher rechnet, wohl einmal gesagt werden kann. Aber die Verfasser gehen m. E. in dem fortwährenden Hervorheben des Wissenschaftscharakters gegenüber der Kunstlehre, der Technik, doch etwas zu weit. Ist denn nicht die Kunst angewandte Wissenschaft? Auch die Technik kann und ist wissenschaftlich dargestellt worden, und gerade einige hervorragende Handelswissenschaftler unserer Handelshochschulen wollen nach wie vor Handelstechnik lehren und sich demgemäß als Handelstechniker bezeichnen.

Die Frage, ob Wissenschaften praktische Aufgaben haben können, wird auch von Adolph Wagner bejaht[1]). Die 3 theoretischen Aufgaben der Wissenschaft sind nach ihm: 1. Feststellung der Tatsachen, 2. Ermittlung des Typischen und Gesetzmäßigen darin, 3. Erklärung des konditionellen und kausalen Zusammenhanges darin. Ähnlich charakterisiert Schmoller[2]) die Hauptaufgaben strenger Wissenschaft: 1. richtig beobachten, 2. gut definieren und klassifizieren, 3. typische Formen finden und kausal erklären. Je nach dem fortschreitenden Stande der Wissenschaft tritt dann bald das eine, bald das andere mehr in den Vordergrund. — Die oft erörterte Frage, ob Buchhaltung eine Wissenschaft ist und wissenschaftlich dargestellt werden kann, wird in diesem Zusammenhange vermutlich auch noch mehr wie einmal wieder aufgerollt werden.

Die Antwort auf die Frage, ob es sich um reine Wissenschaft oder Kunstlehre (Technik) handelt, wird in vielen Fällen einzig und allein von der Art der Fragestellung abhängen. Aus praktischen Bedürfnissen hervorgehend, kehrt die Wissenschaft wieder zur Praxis zurück. Ohne die Technik genau ergründet zu haben, können wir jedenfalls aber in der Privatwirtschaftslehre nicht zu wissenschaftlichen Ergebnissen gelangen. Wer mithelfen will, die Privatwirtschaftslehre auszubauen, muß sich Kenntnisse in der Praxis des Bank- und Waren-

[1]) Leipzig 1911.

[2]) S. a. meinen im nächsten Heft der Internationalen Monatsschrift für Wissenschaft, Kunst und Technik erscheinenden Aufsatz „Sozialökonomie und Privatwirtschaftslehre“.

[3]) Karlsruhe 1912.

[1]) Theoretische Sozialökonomie. Grundriß S. 24.

[2]) Grundriß, S. 100.

geschäftes erworben haben, muß von höherer Warte aus die Verhältnisse in Handel und Industrie beurteilen können.

Weyermann und Schönitz haben auf Grund ihrer Erfahrungen gezeigt, wie man das Problem anzupacken habe. Sie geben eine meist gut ausgearbeitete Begriffserklärung, weisen auf die erzielbaren Neuleistungen einer systematischen Privatwirtschaftslehre hin und zeigen schließlich in einem kurzen Grundriß, wie sie sich die Privatwirtschaftslehre als Lehrgegenstand in unseren Hochschulen denken, wobei sie einige hochschulpädagogische Fragen streifen. Kann man auch, was ja nur natürlich ist, ihren Ausführungen öfters nicht beistimmen — warum soll nicht schließlich jeder Privatwirtschaftler bzw. Handelstechniker, ebenso wie jeder Nationalökonom oder Jurist, seine eigene Meinung für die allein richtige halten? —, so gebührt ihnen doch Dank für ihre Ausführungen, die für die späteren Arbeiten auf diesem Gebiet nicht ohne Einfluß sein werden.

Das Gleiche gilt, um es gleich vorauszuschicken, auch für das größere Werk von Nicklisch: „Allgemeine kaufmännische Betriebslehre des Handels (und der Industrie)“[1]). Dieser erläutert zunächst die Grundbegriffe: Bedürfnis, Gut, Wert, Preis, Konsumtion, Produktion, Handel, und stellt jedesmal dem nationalökonomischen Begriff den privatwirtschaftlichen gegenüber. Die Abgrenzung ist oft nicht leicht, und ob sie jetzt, im Anfangsstadium der neuen Wissenschaft, die mit Nationalökonomie, Recht und Technologie so viele Berührungspunkte hat, haarscharf erfolgen muß, ist eine Frage, die eine verschiedene Beantwortung zuläßt. Die folgenden Hauptkapitel beschäftigen sich mit der Unternehmung, für die es noch keine allgemeine anerkannte Definition gibt, mit Formen und Arten der Unternehmung — ohne aber im einzelnen auf ihre zweckmäßige Anwendung näher einzugehen —, mit Kapital und Vermögen, Umsatz, Gewinn, Kosten, Reingewinn. Sehr interessant ist vor allem der Abschnitt „Die Organisation der Unternehmung als Organisation des Vermögens“ (S. 83—176). Neues und Eigenartiges bringen aber auch die beiden letzten Kapitel, die von der „Rentabilität und Sicherheit der Unternehmung“ und von „Buchhaltung und Statistik“ handeln.

Die Statistik nimmt in dem großzügig gehaltenen Buch einen verhältnismäßig breiten Raum ein. Ihr Wert für den Geschäftsbetrieb wird immer mehr und mehr erkannt, was ich auf Grund persönlicher Erfahrungen in der Praxis, im eigenen und in fremden Betrieben bestätigen kann. Von der graphischen Darstellung aber, wie sie Nicklisch zur Darlegung der Verhältnisse mehrfach anwendet, ist man in der Praxis vielfach wieder abgekommen. Man gibt der ziffernmäßigen Darstellung den Vorzug, einmal wegen der Kostenersparnis, dann aber auch wegen der größeren Korrektheit. Ich habe dies schon vor mehreren Jahren in meinem Aufsatze „Bankarchive“ erwähnt[2]).

[1]) Leipzig 1912.

[2]) Heft 12. 2. Jahrgang dieser Zeitschrift.

Ein Zusammenhang zwischen Bilanzkurs und Börsenkurs (S. 109ff.) wird sich infolge der zahlreichen unbekannten, bzw. unberechenbaren Umstände nie konstruieren lassen. Ein sehr wesentliches Moment ist u. a. die Bewertung der Firma in bezug auf die Kundschaft, die Orders usw. Es ist eine bekannte Tatsache, daß auf Grund des Börsenkurses mitunter die Höhe der Dividende bemessen und dementsprechend ein mehr oder minder hoher Betrag für stille Reserven verwendet wird. In schlechten Jahren müssen dementsprechend natürlich, wenn der Reinertrag für die Dividende usw. nicht ausreicht, Höherbewertung der Aktiven bei Banken, insbesondere der Konsortialbestände, soweit nicht gesetzliche Bestimmungen entgegenstehen, erfolgen. Nicht selten sind auf Terrainbesitz die Debetzinsen hinzugeschrieben, d. h. auf Terrainkonto belastet worden, ohne daß die Terrains in den nunmehrigen höheren Wert hineingewachsen sind. Weiter: Die Kurse mehrerer Gesellschaften, z. B. einiger Banken, werden durch ein Konsortium, dem Aufsichtsrat und Direktion nahe stehen, gehalten. Man läßt den Kurs nicht unter ein gewisses Niveau gehen und sorgt andererseits für entsprechende Plazierung der Aktien. Ich behalte mir vor, auf diese nicht zu billigende Kursbeeinflussung später einmal in einem besonderen Aufsatz zurückzukommen.

Nach alledem glaube ich nicht, „daß gewisse Tendenzen in der Entwicklung der Rentabilität und der Sicherheit privatwirtschaftlicher Unternehmungen durch den Vergleich des Bilanzkurses mit dem Börsenkurse aufgedeckt werden können“. Nicklisch sagt auch selbst, daß eine größere Bedeutung diese Methode nicht beanspruchen darf.

Nicklisch rät den Banken, sie sollen, bevor sie einen Blankokredit einräumen, mit der Einforderung der letzten Bilanz allein nicht zufrieden sein, sondern sich auch ihre Vorgängerinnen ansehen. Dies geschieht wohl bereits allgemein. Ich persönlich habe als Bankdirektor stets darauf bestanden und habe, speziell aus der Gegenüberstellung des Gewinn- und Verlustkontos der letzten Jahre und der Höhe der erfolgten Abschreibungen, Schlußfolgerungen auf die Geschäftsführung der den Kredit beantragenden Firma gezogen, die sich, wenn keine Bilanzfälschung vorgelegen hat, später immer als richtig erwiesen haben.

Mit großem Interesse sehen wir dem angekündigten 2. Teil des Nicklischen Werkes, der „von den Kräften“ und dem 2. Band von Schär, der von den Betriebsfaktoren und den Hauptbetriebsformen handeln soll, und dessen Inhalt wohl rein privatwirtschaftlich gehalten sein wird, entgegen.

II.

Je nach dem Zweck der Wirtschaft, Erzeugung oder Verbrauch von Gütern, gliedert man bekanntlich: Erwerbs- und Verbrauchswirtschaften. Weiter unterscheidet man Volkswirtschaft und Einzel- (Individual-) Wirtschaften. Diese sind teils Privatwirtschaften, teils freie Gemeinschaften (Genossen-

schaften, Vereine usw.), teils Zwangsgemeinschaften (Staat, Gemeinde usw.).

Das Wort „Privat" wird häufig als Gegensatz zu Staat oder Gemeinde gebraucht: Staatsbank, Privatbank — Staatsbahnen, Privatbahnen — Staats-Gemeinde-Beamter, Privatbeamter usw. So stehen auch den öffentlichen Erwerbswirtschaften (Staats-, Gemeindebetrieben) gegenüber die privaten Wirtschaften. Da aber Staat und Gemeinde oft ganz bestimmte Prinzipien obwalten lassen (Musterbetriebe, gemeinnützige Unternehmungen usw.), weiter der sehr wichtige Ansporn: Beteiligung am Gewinn (Tantieme) für die leitenden Persönlichkeiten fehlt, dementsprechend allerdings auch ein Risiko für sie nicht vorhanden ist, so wird die Privatwirtschaftslehre, um nicht zu unrichtigen Folgerungen zu kommen, ihre Untersuchungen auf sie nicht erstrecken, und so ist auch der Name Privatwirtschaftslehre berechtigt.

Die Wirtschaftseinheiten innerhalb eines Volkes und Staates heben sich nach außen als ein einheitliches Ganzes ab. „Diese zeitliche (geschichtliche), räumliche (durch Volks- und Staatsgrenzen abgesteckte) und geistige (durch gleichartige Bildung, Sitte und Recht bestimmte) Vereinigung der im Verkehr miteinander verknüpften Wirtschaftseinheiten bezeichnen wir als Volkswirtschaft[1])." Über Inhalt und Aufgabe der Volkswirtschaftslehre existieren unzählige Definitionen. Kurz und treffend nennt sie Julius Wolf[2]) einmal „die Wissenschaft von Ursache und Wirkung im wirtschaftlichen Güterleben".

Der volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise kann man gegenüberstellen die privatwirtschaftliche. Die National- oder Sozialökonomie hat eine zweifache Aufgabe: Beobachtung und systematische Darstellung der Vorgänge und Erscheinungen des wirtschaftlichen Lebens, unter dem Gesichtspunkte der Allgemeinheit, und Prüfung hinsichtlich der Regelmäßigkeit ihrer inneren Zusammenhänge und ihrer Bedeutung für den Gesamtorganismus (Volkswirtschaftslehre) und auf Grund dieser Erkenntnis Direktiven zu geben, wie Gesetzgebung und Verwaltung die Volkswirtschaft durch zweckbewußtes Eingreifen zu fördern hat (Volkswirtschaftspolitik).

Ausgangs- und Zielpunkt der Volkswirtschaft — so schrieb vor einem halben Jahrhundert Schäffle in der „Deutschen Vierteljahrsschrift" — ist der Mensch. Der Nationalökonom stellt seine Betrachtungen und Untersuchungen an vom Standpunkt des Volkswohls, der Gesamtheit aller Wirtschaften, und sucht die Gesetze zu ergründen, von denen das ökonomische Leben der Allgemeinheit beherrscht wird. Hauptaufgabe der Volkswirtschaftslehre ist, festzustellen, unter welchen Bedingungen die größtmögliche Zunahme des Wohlstandes in einem Volk möglich ist.

Objekt der Privatwirtschaftslehre ist die Einzelwirtschaft. Sie wird beobachtet und untersucht vom Standpunkt der Unternehmung [bzw. des Unternehmers[1])] aus. Der Handelswissenschaftler — wir wollen diese alte Bezeichnung hier noch einmal beibehalten — wird diese Untersuchung um ihrer selbst willen vornehmen, dem Nationalökonomen hingegen wird sie nur als Studie für seine andere Arbeit dienen. Der die Untersuchung Vornehmende hat nun zu entscheiden, ob er als Handelswissenschaftler (Handelstechniker) oder als Volkswirt vorgeht, d. h. ob er die Untersuchung als Selbstzweck betrachtet, oder ob er die Privatwirtschaftslehre nur als Teil der Sozialökonomie, als eine Hilfswissenschaft dieser ansieht, d. h. weiter, er muß sich stets selbst Rechenschaft darüber ablegen, ob er die Betrachtung anstellt vom Standpunkt der Allgemeinheit aus oder unter dem Gesichtswinkel des Interesses der zur Untersuchung stehenden Einzelwirtschaft, einer privaten Interessengruppe.

Die nationalökonomische Wissenschaft hat — das Problem des Volkswohles vor Augen — bis in die jüngste Zeit ihren Blick von vornherein zu sehr auf das Ganze gerichtet. Der Volkswirt hört auf, die Materie weiter zu durchforschen, wenn er sein Ziel erreicht glaubt. Erst in neuerer Zeit ist man mehr an die Beobachtung und Untersuchung der Einzelwirtschaften gegangen, und vieles Wertvolle ist dabei zutage gefördert worden. Nicht nur in den volkswirtschaftlichen Seminarien der Universitäten, auch in den handelswissenschaftlichen Seminarien unserer Handelshochschulen, zum Teil auch an Technischen Hochschulen, sind solche wertvolle Einzeluntersuchungen aus den verschiedensten Zweigen des Handels und der Industrie vorgenommen worden.

Wissenschaftliche Vertreter der Nationalökonomie dürfen nicht Vertreter von Sonderinteressen sein. Einseitige Interessenpolitik müssen sie den kaufmännischen, industriellen usw. Interessenvertretungen überlassen. Sie sollten aber auch — die Berechtigung hierfür wird wohl niemand abstreiten wollen — mit allen Kräften bemüht sein, sich praktische Kenntnisse zu verschaffen[2]). Bei der Größe des Arbeitsgebietes empfiehlt sich natürlich möglichst weitgehende Spezialisierung. Wie den Juristen, wird, leider oft nicht mit Unrecht, den Nationalökonomen Weltfremdheit vorgeworfen.

Es dürfte sich vielleicht empfehlen, die Zulassung zur Habilitation für Volkswirtschaftler vom Nachweis einer mindestens zweijährigen Praxis entweder in Banken und Handelsbetrieben oder in Banken und Industriegesellschaften abhängig zu machen. Dann wird man auch bei privatwirtschaft-

[1]) Philippovich, Grundriß I, S. 16.

[2]) Die Volkswirtschaft der Gegenwart und Zukunft. Leipzig 1912.

[1]) Ob Unternehmer oder Unternehmung, darüber gehen die Ansichten auseinander.

[2]) Lexis schreibt (Art. Volkswirtschaftslehre im Handwörterbuch der Volkswirtschaft) sehr treffend: „ . . . Gewisse Kenntnisse auf allen diesen Gebieten sind für das tiefere Verständnis der Volkswirtschaft nicht zu entbehren. Am deutlichsten zeigt sich der enge Zusammenhang der Theorie mit der Technik in der Lehre vom Bankwesen. Wie kann diese überhaupt dargestellt werden ohne genaue Berücksichtigung der Technik des Wechsel-, Scheck- und Clearingverkehrs, der Arbitrage, der Börsengeschäfte, des Emissionswesens usw. Ähnlich auch bei den anderen Zweigen der Volkswirtschaftspolitik."

lichen Untersuchungen noch zu weiteren, ergiebigeren Resultaten gelangen. Die Untersuchungen aber selbst, der Gedankenaustausch zwischen Vertretern der Wissenschaft und der Praxis wird zu einem besseren Verständnis des Schaffens und Arbeitens beider Teile beitragen. Der Nationalökonom blickt heute oft verächtlich auf den Praktiker, der nur arbeitet „um recht viel Geld zusammenzuscharren", und der Industrielle, der Kaufmann usw. spricht mitleidig vom Theoretiker, dessen Kenntnisse nicht gewachsen sind mit den Fortschritten der wirtschaftlichen Praxis, der die Verhältnisse schildert, nicht wie sie sind, sondern wie sie sich in seinem Kopfe ausmalen[1]). Wenn privatwirtschaftliche Untersuchungen von Personen, die etwas in der Praxis Bescheid wissen und dementsprechend ihre Fragen stellen und ihre Urteile fällen, ausgeführt werden, so wird auch dies dazu beitragen, daß die Nationalökonomie in Unternehmerkreisen nicht mehr so unpopulär wie jetzt ist[2]).

Nun wieder zu unserem Ausgangspunkte zurück: Privatwirtschaftliche Untersuchungen können um ihrer selbstwillen angestellt werden und führen dann zu privatwirtschaftlicher Erkenntnis, oder — man kann das Problem natürlich von verschiedenen Seiten anpacken — sie sind nur Mittel zum Zweck, sie bringen der Nationalökonomie Tatsachenmaterial und wollen die volkswirtschaftliche Theorie fördern, d. h. sie sind bestimmt, der sozialökonomischen Erkenntnis zu dienen.

Im letzteren Falle ist die Privatwirtschaftslehre ein Teil der Nationalökonomie (Sozialökonomie), die ihr eigenes Untersuchungsgebiet aufweist, aber keine eigene selbständige Wissenschaft ist. So betrachten Weyermann und Schönitz das Verhältnis der Privatwirtschaftslehre zur Nationalökonomie. Nicklisch äußert sich nicht direkt, erblickt aber eine Nebenwirkung privatwirtschaftlicher Arbeit darin, daß sie der Nationalökonomie Tatsachenmaterial zur Verarbeitung vom Standpunkt des Gemeinwohles bringt, wodurch die Nationalökonomen in der Lage sein werden, gewisse Zusammenhänge in der Volkswirtschaft sicherer und besser zu erkennen. Noch weiter geht Schär, der die Handelsbetriebslehre als ein Spezialgebiet der Nationalökonomie bezeichnet.

Ich stehe auf dem Standpunkt: Die neuere Privatwirtschaftslehre, wie sie sich aus den ehemaligen Handelswissenschaften (Handelsbetriebslehre, Buchhaltung usw.) herausentwickelt hat, soll sehen, wie die einzelne Unternehmung wirtschaftet, unter welchen Umständen der höchstmögliche Reinertrag erzielt wird. Betrachtet unter dem Gesichtswinkel des verantwortlichen Leiters dieser Wirtschaftsstellen, wird man nicht zu einem sozialökonomischen, sondern zu einem rein privatwirtschaftlichen Ergebnis gelangen. Dies spricht auch Professor Calmes ganz deutlich in seinem sehr lesenswerten Aufsatz im Bank-Archiv[1]) aus. Ebenso sagt Josef Hellauer[2]): Die Welthandelslehre, d. i. die Lehre vom Warenhandel mit besonderer Berücksichtigung des internationalen Handelsverkehrs, „widmet ihr Interesse nicht dem Handel als einer volkswirtschaftlichen Funktion, sondern als einer privatwirtschaftlichen Tätigkeit von Wirtschaftseinheiten".

Indem an den deutschen Handelshochschulen neben der Privatwirtschaftslehre (früher „Handelswissenschaften") nach wie vor die Nationalökonomie eine wichtige Disziplin bildet, wird auch für die den Handelshochschulen Fernstehenden schon äußerlich dokumentiert, daß es sich um zwei vollkommen getrennte Lehr- und Forschungsgebiete handelt. Wie früher die Handelswissenschaften, so ist jetzt auch die Privatwirtschaftslehre nicht sozialökonomisch, sondern privatwirtschaftlich gerichtet.

Unter diesem privatwirtschaftlichen Gesichtspunkt sollten alle Arten von Wirtschaften, auch die Verbrauchswirtschaften, voraussetzungslos untersucht werden. Nicht beistimmen kann ich Weyermann und Schönitz darin, daß nur das für die spezifisch privatökonomische Betrachtung interessant genug erscheint, was sozialökonomisch einen Wertakzent erhält. Nein. Das Kriterium darf nicht sein, ob eine Unternehmung sozialökonomisches, sondern ob sie privatökonomisches Interesse hat. Erst auf Grund dieser privatwirtschaftlichen Untersuchung kann sich übrigens ergeben, ob ein sozialökonomisches Interesse vorliegt.

Für den Privatwirtschaftler — das Wort in dem oben erwähnten Sinne gebraucht — ist das Ziel, das er erstrebt: Erlangung privatwirtschaftlicher Erkenntnis. Indem es den einzelnen Teilen des Organismus gut geht, wird in der Regel auchd as Wohl der Gesamtheit gefördert. Wenn weiter das Ergebnis — und das wird sehr oft der Fall sein — dazu beitragen wird, die nationalökonomische Wissenschaft zu fördern, so ist das natürlich sehr erfreulich. Aber wir dürfen nie vergessen: Das war nicht der eigentliche Zweck der Arbeit, sondern ist gewissermaßen nur Nebenprodukt. Gegenstand der Untersuchung ist nicht nur der interne, sondern auch der externe Verkehr, d. h. der Verkehr zwischen den Wirtschaften, soweit er eben privatwirtschaftlich von Interesse ist.

Wenn Brentano und Ehrenberg sich gegen eine

[1]) Ich kann hier aus eigener Erfahrung sprechen: Als ich vor 2½ Jahren von der Berliner Handelshochschule wegging und die mir angebotene leitende Stelle bei einer Großbank annahm, die mir reiche Gelegenheit bot, meine Kenntnisse zu erweitern und meinen Blick zu schärfen, tat ich es „des schnöden Mammons willen". Praktiker wieder, die nicht wußten, daß ich aus der Praxis hervorgegangen bin, erklärten, „komische Idee, einen Hochschullehrer zum Bankdirektor zu machen".

[2]) Brentano schreibt (Bank-Archiv, XII. Jahrgang Nr. 1), wie bekannt zum Teil aus eigener Erfahrung: „ ... Wenn in England die Nationalökonomie wegen der abstrakten Richtung der dortigen Nationalökonomie von der Geschäftswelt geradezu verachtet wird, so hat sich in Deutschland die Verachtung, welche die landwirtschaftlichen und industriellen Unternehmerkreise den Nationalökonomen entgegenbringen, zu einem Hasse gesteigert, welcher sich in den ihnen dienenden Organen nicht selten in Injurien äußert, wegen deren dann die Gerichte nicht geringe Strafen verhängen."

[1]) XII. Jahrgang Nr. 3.

[2]) Allgemeine Welthandelslehre. Berlin 1910. S. 8f.

Trennung von Privat- und Volkswirtschaftslehre aussprechen, da der Inhalt spezieller „Betriebslehren" im wesentlichen der gleiche, wie derjenige der entsprechenden Teile einer volkswirtschaftlichen Produktionslehre sei, so haben sie eben immer nur die Privatwirtschaftslehre als Teil der Volkswirtschaft vor Augen und denken nicht an die Arbeit, die an den Handelshochschulen bereits geleistet ist und auch weiterhin geleistet werden wird und rein privatwirtschaftlich gerichtet ist.

Wir befinden uns, dazu war der Zeitraum zu kurz, noch erst in den Anfangsstadien. An einigen Universitäten und Technischen Hochschulen hat die Privatwirtschaftslehre ja auch bereits ihren Einzug genommen. Weitere Bestrebungen, sie in den Lehrplan einzufügen, sind an mehreren Orten im Gange. Für Errichtung eines Lehrstuhls für Buchhaltung und Bilanzkunde an der Münchener Universität ist Brentano, wie er selbst schreibt, vor Jahren bereits eingetreten, und in Wort und Schrift hat er stets hervorgehoben, wie wichtig die Kenntnis der Technik und Organisation des Gewerbe- und Handelsbetriebes für den Volkswirt und für den Juristen sei.

Was Brentano befürchtet, und wogegen er sich wehrt, ist, daß an die Stelle der voraussetzungslosen Forschung nach Wahrheit die unbewußte Interessenvertretung tritt. Wenn die Privatwirtschaftslehre die Einzelwirtschaft als Selbstzweck betrachtet, so wird sie, wenn sie den Erwerb des Privaten in den Gegenstand ihrer Betrachtung zieht, eben nur zu einem privatwirtschaftlichen Ergebnis gelangen, das die Volkswirtschaft in keiner Weise berührt. Daß an Stelle der heutigen Volkswirtschaftslehre eine Privatwirtschaftslehre trete, hat bisher meines Wissens Niemand verlangt.

An den Handelshochschulen sind nie Ratschläge erteilt worden, wie man schnell reich wird[1]). Schär betont dies, wie schon erwähnt, mehrfach ganz nachdrücklich und nimmt das Roschersche Wort auf: „Jeder Kaufmann sollte sich als einen Diener der Volkswirtschaft ansehen, dessen Gehalt in einer Tantieme des Nutzens besteht, welchen er leistet". Nicht von „öder Profitmacherei" ist in den privatwirtschaftlichen Kollegs die Rede, nicht „wie werde ich am schnellsten reich?" lautet die Frage, sondern vielmehr: „Wie produziere ich am billigsten?", „wie begegnen sich Angebot und Nachfrage am zweckmäßigsten?"

Wie man die Aufgabe und das Ziel der Privatwirtschaftslehre auch auffaßt, darin sind wir alle einig, daß zur Vollendung des Baues ungezählte Steine noch heranzuschaffen und zu bearbeiten sind. Wir Handelstechniker — das Wort fließt mir noch immer leichter aus der Feder als die Bezeichnung „Privatwirtschaftler" — sind an der Arbeit, und auch die „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis" will weiter das ihre dazu beitragen. Über die Methoden der Lehre und Forschung selbst wird wohl nie eine Einigung zu erzielen sein, ebenso über die Grenze zwischen Technik und Wissenschaft. Das eine sei nur noch hervorgehoben, daß wir, bevor wir zu einem wissenschaftlichen Aufbau der Privatwirtschaftslehre kommen — und auch später noch —, noch recht, recht viel Technik an Handelshochschulen sowohl wie an Universitäten lehren müssen, wie ja auch in der Volkswirtschaft, zum Segen der Studierenden, die Technik, oder, wie Friedrich Kleinwächter in bezug auf die Nationalökonomie einmal sagt, „die handwerksmäßige Darstellung", eine wichtige Rolle spielt und die Abgrenzung innerhalb der Disziplin undurchführbar ist. Nach wie vor wird aber der Handelshochschullehrer mit dem Universitätslehrer, der Privatwirtschaftler mit dem Volkswirtschaftler seine Aufgabe in Lehre und Forschung erblicken, und bei der Forschung wird der Privatwirtschaftler nicht minder streng wissenschaftlich vorgehen, wie der Volkswirtschaftler. Nicht aber Stubengelehrter will und darf der Privatwirtschaftler sein, sondern er muß mit der Praxis stets Fühlung halten und in die Betriebe hineinleuchten.

Noch einmal: Volkswirtschaftslehre und Privatwirtschaftslehre haben eine große Anzahl Berührungspunkte. Die Privatwirtschaftslehre bildet einen Teil der Wirtschaftswissenschaften, nicht aber ist sie ein Teilgebiet der National- oder Sozialökonomie.

[1]) Dies möchte ich auch Brentano gegenüber hervorheben, wenn er in seiner kleinen, sehr lesenswerten Schrift: „Wie studiert man Nationalökonomie?" sagt: „Wer der Kunst, reich zu werden huldigen will, gehe an eine unserer Handelshochschulen".

Kurs- und Kreditsicherung der Überseebanken.

Von Walter Brandt, Charlottenburg, D. H. H. B.

Die Barzahlung und der bestätigte Bankkredit bilden für den Exporteur die sicherste Gegenleistung und erscheinen geradezu erforderlich bei Lieferungen von nach speziellen Angaben hergestellten unvertretbaren Waren, wie z. B. nach bestimmten Maßangaben angefertigte Maschinenteile, die bei Annahmeverweigerung oder nicht gehöriger Gegenleistung nur noch als altes Eisen Verwertung finden können. Der allgemeine Wettbewerb hat, wie im kontinentalen Handel, so auch hier zur Kreditgewährung, und zwar für immer längere Fristen, geführt und somit dem Exporteur ein immer größeres Risiko aufgebürdet, das im Überseehandel ganz besonders gefährlich ist, einmal wegen der Rechtsunsicherheit in manchen überseeischen Ländern, dann aber vor allem wegen der Kursschwankungen.

Der Wechsel, im kontinentalen Handel geboren, erlangte erst recht seine Bedeutung im Export[1]), und ist heutzutage geradezu „das" Kredit- und

[1]) Wechselduplikate kommen heutzutage fast nur noch im Überseehandel vor. Man stellte sie aus, um die Verlustgefahr bei Versendung zu mindern und um eine gleichzeitige Akzeptierung und Begebung zu ermöglichen. Wechsel, von denen keine Duplikate ausgestellt waren, hießen Solawechsel. Man gebraucht jetzt diese Bezeichnung allgemein fälschlicherweise zur Benennung eines eigenen oder trockenen, d. h. nicht über See gehenden Wechsels.

Zahlungsinstrument im Überseehandel. Welch eine Fülle von wirtschaftlichen Vorgängen, Gesetzen und überlieferten Gewohnheiten, welch eine Kontraktion von Zeit und Raum umschließt solch ein überseeischer Wechsel, wenn die Sekunda an eine brasilianische Bank zum Ausgleich einer Schuld des Hamburger Exporteurs giriert, die Prima zur gleichen Zeit am anderen Ende der Welt durch eine asiatische Bank dem Bezogenen zur Annahme vorgelegt wird! Oft sind auf einigen solcher Wechsel, den sogen. Dokumententratten, die Anzahl der gegen ihre Bezahlung, bezw. gegen ihr Akzept erhältlichen Konnossemente, die darin angeführte Warensendung mit ihrem Signum, sowie der Name des Verschiffungsdampfers angegeben und ferner ausdrücklich vorgeschrieben, ob nur gegen Zahlung oder schon gegen Akzept dem Bezogenen die Dokumente auszuliefern sind. Hier finden wir also den überseeischen Wechsel als eine erweiterte Form der kontinentalen Tratte, seine ursprüngliche Abstraktheit — wenn auch nicht wechselrechtlich, so doch zivilrechtlich durch die Vereinbarung unter den Kontrahenten — schon zum Teil aufgelöst. Neben diesen Dokuments oder Documentary-Bills gibt es noch die sog. Clean-Bills oder Drafts mit ihren beiden Unterarten den Bank-Bills und den Kredits, je nachdem sie auf überseeische Banken oder auf Grund von Kundenkrediten gezogen sind, und die Telegraphic Transfers oder Cable Transfers (abgekürzt: T. T.), telegraphische Banküberweisungen, deren Ein- und Auszahlung an demselben Tage stattfinden, und die besonders im Verkehr mit dem Osten und Amerika vorkommen.

Da infolge der ständigen Kredit- und Zahlungsvermittelung der Überseebanken sich an den Überseeplätzen nicht ein börsenmäßiger Handel in überseeischen Wechseln herausgebildet hat, so erfolgt die Kursfestsetzung nicht, wie in Europa, an der Börse, sondern seitens der Überseebanken. Infolge des bestimmten jeweiligen Verhältnisses von Angebot und Nachfrage in überseeischen Wechseln sind die Kursnotierungen der Überseebanken an den einzelnen Plätzen kaum wesentlich verschieden. So notieren z. B. in Yokohama die Hongkong and Schanghai Banking Corporation, die Deutsch-Asiatische Bank, die Chartered Bank of India, Australia and China, die Yokohama-Specie Bank, Limited, die Russo-Chinese Bank, das Comptoir d'Escompte und die Oriental-Bank-Corporation ziemlich dieselben Kurse. Und zwar werden notiert Ready-Kurse und Forward-Kurse, jene bei Wechselkäufen bzw. -verkäufen gegen bar, diese bei Wechselkäufen bzw. -verkäufen auf Zeit, wobei also im letzteren Falle der Kurs an einem bestimmten Tage fixiert, die Übernahme bezw. Übergabe des Wechsels aber erst später erfolgt. An verschiedenen überseeischen Plätzen wird auch zwischen Kaufkursen (Buying-Rates) und Verkaufskursen (Selling-Rates) unterschieden, so z. B. in Hongkong, Schanghai, Yokohama. Im allgemeinen herrscht in Übersee die „Mengennotierung" vor, die die Wechselsumme des anzukaufenden Wechsels angibt, die man für die Einheit des Währungsgeldes am Notierungsorte erhält. Die Kursnotierungen erfolgen zum T. T.-Kurs, zum Demand(-Sicht)-Kurs oder zum längeren Sichtkurs (gewöhnlich 90 Tage Sicht).

Ein Kursrisiko (Valutarisiko) kann nur bei Zahlungsversprechen zwischen Ländern verschiedener Währungen bestehen. In den meisten Überseeländern sind infolge der Währungsreformen die überseeischen Wechselkurse stabilisiert und die früheren großen Preisschwankungen der in Gold ausgedrückten nationalen Geldware eng begrenzt worden. So ist in Britisch-Ostindien der Rupienkurs stabilisiert (endgültig im Jahre 1898. 1 Rupie = 16 Annas, 1 Anna = 1 engl. Pence) und in Japan die Goldwährung eingeführt worden (endgültig im Jahre 1897: 1 Yen Gold = M 2,09). Nur noch in China, das als einziges Überseeland noch nicht einmal ein kodifiziertes Wechselrecht hat, begegnen wir Wechselkursen mit enormen, sich nach dem Silberpreise richtenden Preisschwankungen. Auch in Chile, das die im Jahre 1895 eingeführte Goldwährung mit Mühe aufrecht zu erhalten sucht, bestehen große Preisschwankungen der nationalen Rechnungseinheit. Der Peso chilence (= 18 engl. Pence) sinkt mitunter auf 9 Pence (= 100 % Agio). Die Kurssicherung seitens der Überseebanken wird sich daher nur auf den Verkehr mit diesen Ländern erstrecken und dort mit großer Vorliebe von den englischen Banken betrieben.

Wie die Währungsverhältnisse des Schuldner- und Gläubigerlandes die Hauptfaktoren sind für die Größe des Kursrisikos, so sind die dem Überseer gewährten Zahlungsziele es vornehmlich für das Personalkreditrisiko.

H. A. Simon hat versucht, die typischen Zahlungsziele im Überseehandel festzustellen, indem er folgende Länder aneinanderreiht:

Britisch-Indien 30, 60, 90, 120 Tage,
West- und Ostafrika 30, 60, 90, 120 Tage,
Australien 30, 60, 90, 120 Tage,
Niederländisch-Indien und Straits-Settlements 30, 60, 90, 120 Tage bis zu 6 Monaten,
Südafrika 60, 90, 120 Tage bis zu 6 Monaten,
China und Japan 3 Monate, ferner 2, 4 auch 6 Monate,
Nordafrika und Kleinasien 4—9 Monate (häufig dato Tratten),
Zentralamerika und Westindien 4, 6 bis 9 Monate,
Südamerika 3, 4, 6, 9, 12 Monate, besonders häufig 3 und 6 Monate.

Demnach werden dem Osten, Australien und Afrika, mit Ausnahme seines nördlichen Teiles, kürzere, Nordafrika, Mittel- und Südamerika längere Zahlungsziele gewährt. Diese kommen nun in der Kreditdauer zum Ausdruck, die der Exporteur unter dem Drucke der Konkurrenz dem überseeischen Käufer einzuräumen genötigt worden ist. Sie setzt sich aus folgenden Zeitabschnitten zusammen: 1. aus der Reisedauer der betreffenden Warensendung, bei deren Ankunft erst der überseeische Schuldner Akzept leistet. Dieser Zeitpunkt ist im Falle der Verladung der betreffenden Waren auf einen Segler besonders ungewiß. Einen Ausweg würde zwar die Ausstellung einer Datotratte oder die Verpflichtung des Überseers zur Akzeptleistung schon nach

Ankunft des die Tratte befördernden Postdampfers bieten, jedoch ist dieser Fall im Überseehandel nicht sehr häufig, abgesehen von dem Verkehr mit dem Osten, wohin die Tratte — wie im folgenden Beispiel — gewöhnlich per sibirische Eisenbahn befördert wird; 2. aus der Laufzeit der am häufigsten bei Sicht oder 90 Tage nach Sicht zahlbaren Tratte des Exporteurs, dem eigentlichen Zahlungsziel (Zahlungsziel im engeren Sinne); 3. aus der Zeit, welche der Exporteur alsdann noch bis zum Eintreffen der Gegenrimesse warten muß; 4. aus deren Laufzeit. Die Zahlung des überseeischen Schuldners erfolgt gewöhnlich mittels eines Telegraphic-Transfers oder eines Sicht- oder 90 Tage nach Sicht-Wechsels. Je größer also die ersten beiden Zeitspannen sind, desto größer wird für den Exporteur bei sonst gleichbleibenden Umständen das Risiko der Kursschwankung und des dem Überseer eingeräumten Personalkredits sein. Häufig werden in der Praxis diese Zeitabschnitte zum Teil zusammenfallen, wie auch aus dem folgenden Beispiele ersichtlich, das uns nun die Kurssicherung darstellen soll.

Angenommen, ein Hamburger Exporteur hätte am 7. Juli von einem überseeischen Hause in Schanghai einen in drei Monaten fälligen Auftrag auf eine Warenlieferung nach dort erhalten und am 7. Oktober die Order effektuiert und mit 500 £ fakturiert, so ergibt sich die weitere Geschäftsabwicklung aus der folgenden kurzen Übersicht.

7. Juli: Eintreffen der Order in Hamburg.

7. Oktober: Ausstellung der Faktura und der Tratte.

8. Oktober: Einreichung der Tratte bei der Deutsch-Asiatischen Bank.

11. Oktober: Absendung der Tratte nach Schanghai per sibirische Eisenbahn (gewöhnliche Reisezeit 17 bis 18 Tage).

29. Oktober: Ankunft der Tratte in Schanghai.

1. November: Akzeptierung der Tratte.

1. Februar: Fälligkeit der Tratte und Absendung der Gegenrimesse nach Hamburg per sibirische Eisenbahn (gewöhnliche Reisezeit 17 bis 18 Tage).

19. Februar: Eintreffen der Gegenrimesse in Hamburg.

(Zinstage vom 7. Oktober bis 19. Februar = 134 Tage.)

Die Zahlung kann nun in verschiedener Weise erfolgen:

1. Modus: Kursrisiko des Exporteurs: Der Exporteur in Hamburg stellt einen auf Schanghai-Taëls „effektiv“[1]) lautenden 90 Tage Sichtwechsel aus. Als Umrechnungskurs wird der in Hamburg am 7. Oktober auf Schanghai notierte T. T. = Kurs von 2.4 angenommen. (2 sh 4 d bar in London = 1 Schanghai-Taël telegraphische Auszahlung in Schanghai.) Es werden mithin auf Grund der 500 £ Forderung:

$$\frac{£\ 500.—.—}{2\text{ sh }4\text{ d (Kurs)}} = 4285{,}714 \text{ Schanghai-Taëls}$$

auf den asiatischen Käufer gezogen.

Diese Summe wird am 1. Februar der Überseebank des Exporteurs in Schanghai ausgezahlt und, zum gegenwärtigen dortigen T. T.-Kurse auf London von 2 6 umgerechnet, dem Exporteur in Pfunden gutgeschrieben. (1 Schanghai-Taël bar in Schanghai = 2 sh 6 d telegraphische Auszahlung in London.) Er erhält demnach:

$$\frac{£\ 500.—.— \times 2\text{sh }6\text{d (Kurs am 1. Februar)}}{2\text{sh }4\text{d (Kurs am 7. Oktober)}} = £\ 535.14.3.$$

Je nachdem der Kurs am 1. Februar niedriger oder höher ist als der am 7. Oktober, wird der Exporteur einen geringeren oder größeren Wert empfangen als der Buchforderung von 500 £ entspricht: ein Kursrisiko des Exporteurs, das nun die Überseebank in folgender Weise übernimmt

2. Modus: Kursdeckung des Exporteurs: Der europäische Exporteur schließt mit seiner Überseebank einen Lieferungsvertrag ab per 1. Februar auf 500 £ Gold, auszahlbar in London gegen Übernahme eines wie bei dem ersten Regulierungsmodus ausgestellten Wechsels.

3. Modus: Kursrisiko des überseeischen Käufers: Der Hamburger Exporteur zieht am 7. Oktober auf den überseeischen Käufer folgende Tratte:

£ 500.— zuzüglich Zinsen.

Hamburg, den 7. Oktober 19..

90 Tage nach Sicht zahlen Sie gegen diesen Prima-Wechsel (falls der Sekunda-Wechsel unbezahlt ist) an die Deutsch-Asiatische Bank oder deren Verfügung den Betrag von Pfund Fünfhundert Sterling zahlbar zum Ziehungskurse der Deutsch-Asiatischen Bank für deren Sicht-Wechsel auf London zuzüglich Zinsen zum Satze von 6 % für das Jahr von heute bis zum wahrscheinlichen Ankunftstage des Gegenwertes in Hamburg. Wert erhalten.

Herrn N. N., Schanghai. — X. Y., Hamburg.

Die bei Sicht in London zahlbare Gegenrimesse über:

£ 500.—.— Wechselbetrag
„ 11.—.3 zuzüglich 6 % Zinsen auf 134 Tage
£ 511.—.3 zusammen

ersteht der überseeische Käufer am 1. Februar auf Basis folgenden Readykurses:

Schanghai
Verkaufskurse der Deutsch-Asiatischen Bank
Ready-Kurse
1. Februar 19..
demand:
London: 2.4 3/8

(1 Shanghai-Taël bar in Schanghai = 2 sh 4 3/8 d Sichtwechsel auf London.) Der Kaufpreis der Gegenrimesse in Taëls beträgt demnach:

$$\frac{£\ 511.—.3}{2\text{ sh }4\ 3/8\text{ d (Kurs)}} = 4322.222.$$

[1]) Da der Taël keine geprägte Münze ist, dürfte dieser Regulierungsmodus praktisch nicht vorkommen. Er ist auch nur der Vollständigkeit des Systems halber angeführt. Auch sind alle weiteren Nebenumstände und Nebenberechnungen unberücksichtigt geblieben, da es hier nur darauf ankommt, das Kursrisiko und seine Deckung darzustellen.

Er wird beeinflußt je nachdem der Kurs in der Zwischenzeit vom 1. November bis zum 1. Februar gestiegen oder gefallen ist. Ein Steigen bedeutet eine Verbilligung, ein Fallen eine Verteuerung der Anschaffungskosten der Gegenrimesse. Es liegt hier also ein Kursrisiko des überseeischen Käufers vor, das ebenfalls die Überseebank zu decken übernimmt.

4. Modus: Kursdeckung des überseeischen Käufers: Eine wie bei dem 3. Regulierungsmodus vom Exporteur gezogene Tratte wird mittels einer Gegenrimesse eingelöst, die der überseeische Käufer am 1. November auf Basis folgenden Forward-Kurses per 1. Februar ersteht:

Schanghai
Verkaufskurse der Deutsch-Asiatischen Bank
Forward-Kurse
1. November 19..
demand:
London: 2.3 9/16
Kurse für Lieferung Januar/Februar.

(1 Schanghai-Taël per Januar/Februar bar in Schanghai = 2 sh 3 9/16 d Sichtwechsel auf London lieferbar Januar/Februar.) Er bezahlt dafür am 1. Februar folgende Taëlsumme:

$$\frac{£\ 511.—.3}{2\text{ sh }3\ 9/16\text{ d (Kurs)}} = 4449.633.$$

Bei dem 1. Regulierungsmodus liegt das Kursrisiko gänzlich auf Seiten des Exporteurs. Je mehr der Kurs (Preis) des fremden Währungsgeldes am Verfalltage der Tratte gesunken ist, desto weniger nationales Währungsgeld wird der Exporteur für die „effektiv" ausgezahlten fremdländischen Münzen erhalten. Er wird indessen nach Deckung des Kursrisikos trachten, da eine so große Verlustgefahr infolge der unberechenbaren Kursschwankungen seinen kalkulierten Gewinn zu sehr in Frage stellt.

Der Exporteur wird sich daher bei seiner Überseebank seinen Silbererlös in Gold sichern. Dieses wird durch den bei dem 2. Regulierungsmodus erwähnten Lieferungsvertrag erreicht und hierdurch das Kursrisiko der Bank aufgewälzt.

Durch die an die Stelle der Effektivklausel gesetzte Kursklausel wird dem überseeischen Käufer das Kursrisiko aufgebürdet. So bei dem 3. Modus. Mit dem Steigen und Sinken des Ready-Kurses verringert oder vermehrt sich der durch diesen bestimmte Kaufpreis der Gegenrimesse.

Aber auch der überseeische Schuldner will und kann dieses Risiko nicht tragen und wird sich ebenfalls der überseeischen Kredit- und Zahlungsvermittler, der Überseebanken, bedienen, indem er die Gegenrimesse zu einem Forward-Kurse kauft, d. h. sich den Preis des erst später zu liefernden und auf Gold lautenden Wechsels schon im voraus in Silber fixieren läßt.

Sowohl durch den Lieferungsvertrag bei dem 2. Modus, wie durch den Rimessenverkauf zum Forward-Kurse bei dem 4. Modus übernimmt die Überseebank die Gefahr einer etwaigen inzwischen eintretenden Valutaverschlechterung des fremden Währungsgeldes, wofür sie eine „Kursprämie" berechnet. Beim Sinken des Kurses des fremden Währungsgeldes verringert sich die Gegenleistung, die die Überseebank für die von ihr übernommenen Verpflichtungen erhält.

Hiergegen muß sie sich durch Gegengeschäfte zu sichern suchen. Diese bestehen in den gleichartigen entgegengesetzten Zahlungsoperationen; also in unserem Beispiele darin, das von dem überseeischen Käufer in Schanghai empfangene Silber an einen dortigen Exporteur wieder zu demselben Preise auszuzahlen, während das dem Exporteure in Hamburg zu liefernde Gold durch eine Goldeinzahlung seitens eines Hamburger Käufers auszugleichen ist. Deckt sich das Grundgeschäft mit dem Gegengeschäfte, so ist das Kursrisiko gänzlich aufgehoben, decken sie sich nicht, was die Regel bilden wird, so besteht dieses Risiko noch für die „Spitzen", d. h. für die übrig bleibenden unausgeglichenen Teilbeträge.

Auch wird nicht immer, wie soeben angenommen, der Export nach Schanghai einen direkten Ausgleich in einem die Gegengeschäfte ermöglichenden Export nach Hamburg finden. Vielmehr muß sich die Überseebank oftmals eines Vermittelungsplatzes bedienen, so z. B. Mexikos. Dem nach Hamburg liefernden mexikanischen Exporteur wird über Hamburg das von dem überseeischen Käufer in Schanghai der Überseebank einzuzahlende Silber übermittelt, während der Hamburger Käufer der mexikanischen Waren der Überseebank Gold einzahlt, das dem nach Schanghai liefernden Exporteur in Hamburg wieder zur Auszahlung gelangt. Möglich ist diese komplizierte Transaktion nur dadurch, daß auch in Schanghai der mexikanische Dollar (Piaster) gesetzliches Währungsgeld ist, weshalb der Käufer in Schanghai in mexikanischen Dollar (Piaster) zahlen kann. Ähnlich wie Mexiko für China kommen als Vermittlungsplätze in dieser Beziehung die silbererzeugenden südamerikanischen Staaten, sowie die Vereinigten Staaten Nordamerikas für Ostindien in Betracht.

Bei einem Exporte von Schanghai nach Hamburg würde das von der Überseebank vorzunehmende Gegengeschäft mittels des Vermittlungsplatzes Mexiko dem vorher besprochenen Gegengeschäfte entgegengesetzt sein, d. h. auf einem Export von Hamburg nach Mexiko beruhen. Das dem Exporteur in Schanghai auszuzahlende Silber wird durch die seitens des mexikanischen Käufers zu liefernden, in Schanghai als gesetzliches Währungsgeld gültigen mexikanischen Dollar (Piaster) gedeckt.

Die das Kursrisiko des Exporteurs verursachenden Valutaschwankungen der verschiedenen nationalen Währungen kommen auch in dem Steigen und Sinken der Weehselkurse, d. h. der Preise der überseeischen Schuldausgleichungsmittel zum Ausdrucke. Diese Wechselkurse werden zwischen Ländern mit übermäßigen Valutaschwankungen ebenfalls großen Schwankungen ausgesetzt sein, während sie zwischen Ländern mit stabilisierter oder gleicher Währung im ersteren Falle im allgemeinen um die

betreffende Münzparität pendeln, im letzteren Falle z. B. bei Goldwährung sich innerhalb des oberen (Export-) und unteren (Import-) Goldpunktes bewegen werden. Das beeinflussende Moment ist hier nur das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage in Wechseln. Wiewohl man auch hier von einem Kursrisiko[1]) spricht, so bedeutet es doch infolge der geringen Schwankungen solcher Wechselkurse, die sich doch nur innerhalb gewisser durch die Währungsgesetzgebung nicht all zu weit gezogener Schranken bewegen, keine große zu sichernde Gefahr des Exporteurs. So hat sich denn auch aus der Sicherung dieses „Wechselkursrisikos" eine überseebankmäßige Tätigkeit nicht herausgebildet. Wollte der Exporteur dieses geringe Risiko dennoch sichern, so könnte er es durch das Wechselankaufs- bzw. Wechselverkaufsgeschäft der Überseebanken. Er würde z. B. einen erst später zu ziehenden Überseewechsel schon im voraus ausstellen und an seine Überseebank sofort diskontieren, um einen etwaigen infolge eines inzwischen eingetretenen Kursrückganges möglichen Verlust zu vermeiden. Auch könnte der überseeische Schuldner, der erst später Zahlung zu leisten hat, schon im voraus von seiner Überseebank eine Rimesse kaufen, die er später womöglich zu einem höheren Kurse erstehen müßte. Das Problem der Kurssicherung betrifft also nicht auch das in dieser Beziehung bedeutungslose Wechselkursrisiko, sondern nur das schwerwiegende Valutarisiko, weshalb auch im Vorhergehenden letzteres allgemein als Kursrisiko bezeichnet wurde.

Es erhellt aus Vorhergesagtem, daß das Kurssicherungsproblem nur zentralistisch, d. h. einheitlich von einem gemeinsam vermittelnden Mittelpunkte aus, durch Zentralisierung von Angebot und Nachfrage, gelöst werden kann, denn nur durch die zentrale vermittelnde Stellung der Überseebanken können diese die erwähnten, das übernommene Kursrisiko aufhebenden oder vermindernden Gegengeschäfte vornehmen. Für die unausgeglichenen Spitzen bleibt nur ein einziges unvollkommenes Lösungsmittel, nämlich die lokale Risikoverteilung. Durch die Ausdehnung ihrer Geschäfte über alle am Welthandel beteiligten Länder verteilen die Überseebanken ihr Kursrisiko und finden oftmals für die durch Kursschwankungen in dem einen Lande erlittenen Verluste Ersatz in den durch Kursschwankungen in dem anderen Lande erzielten Gewinnen. Es ist dieses Mittel ein unvollkommenes, weil jener mögliche Verlustersatz unvorhergesehen und unberechenbar ist.

Diesem nur unvollkommen gelösten Probleme der Kurssicherung des Exporteurs seitens der Überseebanken treten die Schwierigkeiten zur Seite, die den mit Ländern mit starken Valutaschwankungen arbeitenden Überseebanken durch die beabsichtigte Umgehung der Gefahr einer Entwertung des Aktienkapitals durch starke Valutaschwankungen erwachsen. Also im Grunde genommen auch eine Sicherung des Valutarisikos, das sich jedoch nicht auf übernommene Kursversicherungsgeschäfte, sondern nur auf die Bewertung des eigenen Aktienkapitals der Überseebanken bezieht. Angenommen, eine deutsche nach China arbeitende Überseebank habe ihr Aktienkapital in Gold aufgenommen und zwecks Zahlung einzelner in China fälliger Schulden zu einem Teil in Silber umgesetzt. Ihre in China fälligen Forderungen werden auch in Silber beglichen werden, und bald wird sie sich im Besitze eines zu einem Teil silbernen Betriebskapitals befinden, dessen Wert dem Schicksale des Silberkurses gänzlich überlassen ist. Das ist ein für ein solides Bankinstitut unhaltbarer Zustand. Zwei Mittel sind nun der Überseebank gegeben, ihr Aktienkapital gegen die Gefahr der Valutaschwankungen zu sichern: das Risiko auf die Kunden oder auf die Aktionäre abzuwälzen.

Die Abwälzung auf die Kunden erfolgt durch die Kursklausel: „zahlbar in Landeswährung zum Ziehungskurse der N. N. Bank für 90 Tage Sichtwechsel auf X." Hierdurch werden also alle Geschäfte auf Basis der Landeswährung abgeschlossen und somit der Gefahr einer Valutaschwankung der fremden Währung entzogen. Praktisch wird jedoch dieses Mittel das Valutarisiko nicht gänzlich aufheben, denn die Kunden werden nicht immer in die Kursklausel einwilligen und die Kursklausel nicht enthaltende Wechsel nicht immer durch entsprechende Gegengeschäfte ihre Deckung finden.

Die Risikoabwälzung auf die Aktionäre geschieht durch Aufbringung des Aktienkapitals in fremder Währung. So hat die Deutsch-Asiatische Bank in Schanghai ihr Aktienkapital in fünf Millionen Taëls aufgenommen, wie auch die Hongkong and Schanghai Banking Corporation ihr Aktienkapital in fremder Währung aufgenommen hat. Bei Vorlegung des Prospektes über die an der Berliner Börse einzuführenden Taëls-Aktien der Deutsch-Asiatischen Bank erhoben sich zunächst Zweifel. Man behauptete, die jährliche Bilanz sei nach § 40 I HGB. in Mark aufzustellen, ja bezweifelte, sich auf § 180 I HGB. berufend, ob es überhaupt zulässig wäre, deutsche Aktien in fremder Währung auszustellen. Der eine Einwand wurde dahin widerlegt, daß der Bank die Veröffentlichung der Bilanz in Taëls freistünde, weil ihre Angaben beim deutschen Konsulargericht in Taëls geführt würden, der andere mit dem Bemerken zurückgewiesen, daß mit § 180 I HGB. keinerlei währungspolitische Vorschrift gegeben, sondern nur die Mindestgröße einer Aktie fixiert werden sollte. Wird eine bilanzmäßige Differenz zwischen Aktiva und Passiva zwar auch durch dieses Mittel vermieden, so müssen doch die jährlichen Dividenden an die Aktionäre in Landeswährung umgerechnet werden, wobei das zu umgehende Valutarisiko wieder zum Vorschein kommt. Die Deutsch-Asiatische Bank bildete im Jahre 1895 für die etwaigen Verluste aus den Valutaschwan-

[1]) Wechselkursrisiko im Gegensatz zum Valutarisiko. Ersteres verursacht nur durch das sich wechselnde Verhältnis von Angebot und Nachfrage nach Rimessenpapieren, letzteres verursacht durch den sich verändernden (freilich auch durch Angebot und Nachfrage jedoch sekundär gebildeten) Tauschwert des nach dem Wechselversprechen zu zahlenden Währungsmetalles.

kungen eine besondere Reserve, indem sie das im Jahre 1893 eingerichtete „Valuta-Ausgleichskonto" zum „Valuta-Ausgleichs- und Dispositionsfonds" erweiterte. Das Konto war von 1893—1895 jährlich mit 30000 Taëls dotiert worden. Nach Eröffnung der Filiale in Kalkutta im Jahre 1896 wurde auch ein „indisches Valuta-Ausgleichskonto" eingerichtet, das jedoch im Jahre 1898 wieder aufgehoben wurde. Also auch das Problem der Kapitalssicherung gegen Valutaschwankungen muß als ungelöst betrachtet werden[1]).

Wie sich der Vermittlungsdienst der Überseebanken sowohl auf die Zahlungsleistung als auch auf die Kreditgewährung erstreckt, so umfassen die Versicherungsgeschäfte der Überseebanken neben der Kursversicherung auch die Kreditversicherung.

Diese besteht in dem seitens der Überseebanken übernommenen Delkredere für den überseeischen Käufer. Wie bei dem Rembourskredite, der auf Grund eines von der Überseebank dem überseeischen Käufer gewährten Akzeptationskredites dem europäischen Exporteur mittels eines Akkreditives an die Bank zugänglich gemacht wird, so tritt auch hier die Überseebank vermittelnd für den überseeischen Käufer auf, indem sie durch ihre Intervention den Exporteur zum Abschluß des Kaufvertrages bewegt. Doch während die Überseebank beim Rembourskredit tatsächlich als Kreditgeber des überseeischen Käufers auftritt, nimmt sie bei der Kreditversicherung nur dem Exporteur das Risiko ab, das diesem sonst beim Abschluß des Kreditgeschäftes erwachsen würde. Hierdurch erspart sie also dem Exporteur die Prüfung der Kreditwürdigkeit des überseeischen Käufers.

So angenehm nun diese Kreditsicherung für den Exporteur ist, so hat sie doch unter allen anderen Überseebankgeschäften die geringste Bedeutung erlangt. Eine Erklärung hierfür ist wohl darin zu suchen, daß die mit der Kreditsicherung in engster Beziehung stehende geschäftsfreundliche Auskunftserteilung der Überseebanken an ihre Kunden zum Gegenstande berufsmäßiger Tätigkeit der Auskunfteien geworden ist und sich Schutzverbände gebildet haben, die sich gegenseitig durch Mitteilungen über zweifelhafte überseeische Häuser orientieren, während die Existenzfähigkeit der in den einzelnen Ländern versuchten selbständigen „Kreditversicherungen" noch in Frage steht.

Immerhin hat die Kreditsicherung seitens der Überseebanken für entlegenere und unbekannte Überseeplätze einige praktische Bedeutung erlangt, so z. B. die Kreditsicherung sibirischer Handelshäuser seitens Hamburger Überseebanken. Auch übernehmen die Merchant-Bankers Delkredere für südamerikanische Regierungen und Private. Die Bedeutung liegt eben darin, daß die Überseebank durch ihre zentrale vermittelnde Stellung und Weitverzweigtheit eher imstande ist, die finanziellen Verhältnisse des Überseers zu beurteilen, als der mit diesem vielleicht zum ersten Male in Geschäftsverbindung tretende Exporteur, oftmals auch besser orientiert sein wird, als die Auskunftei, die ihre Auskünfte nicht selten den Mitteilungen der Lokalbanken zu verdanken hat. Die Haftung der Überseebank gegenüber dem Exporteur bezieht sich bei der Kreditsicherung auf pünktliche und vollständige Zahlung des überseeischen Käufers. Die Deckung der Überseebank gegenüber letzterem besteht in einer zwischen ihnen vereinbarten Realsicherheit, z. B. in der Auslieferung der Verschiffungsdokumente nur gegen Zahlung. Die von dem Exporteur zu tragende Extraprovision richtet sich vor allem nach der Kreditwürdigkeit des Überseers, nach dem Zahlungsziel und nach den Rechts-, Markt- und Verkehrsverhältnissen des betreffenden Überseeplatzes und beträgt bei Hamburger Überseebanken im allgemeinen $^1/_4$ bis $^1/_8$ %.

In dem Maße, wie sich das Auskunftswesen und die Kreditversicherung verselbständigt und die Währungsreformen in den Ländern mit starken Valutaschwankungen durchgeführt werden, wird die Kurs- und Kreditsicherung von dem Arbeitsprogramm der Überseebanken verschwinden, so bedeutend einstweilen noch dieser ihr Geschäftszweig für den Export mit den betreffenden Ländern ist. Nach wie vor wird aber die Kredit- und Zahlungsvermittlung der Überseebanken ihre bedeutungsvollste Tätigkeit bleiben, der sich ihr Pionierdienst für den heimischen Export und die heimische Industrie in steigendem Maße zur Seite stellen wird. Die im Handel mit Südamerika kräftig fortgeschrittene Entwicklung des deutschen Exports, Hand in Hand mit unserem Überseebankwesen, und das hierdurch gewonnene Übergewicht der deutschen Valuta im dortigen Überseehandel, bietet hierfür ein schönes Beispiel.

[1]) „Das Problem, wie eine solche (überseeische) Bank sich gegen die Valutaverschlechterungen der betreffenden fremden Länder schützen könne, ist noch ungelöst, und wird es auch bleiben. Denn es ist praktisch unmöglich, gegen alle Bankengagements in der Landesvaluta ein gleichwertiges Gegenengagement zu bilden. Daß man das Aktienkapital und das Rechnungswesen der Deutsch-Asiatischen Bank auf Taëls gestellt hat, das der anderen drei Banken (der Deutschen Überseeischen Bank, der Brasilianischen Bank für Deutschland und der Bank für Chile und Deutschland) auf Mark deutscher Reichswährung, ist ohne praktischen Unterschied. Sie alle haben in gleicher Weise für ihre gesamten Engagements das Risiko der Valutaverschlechterung zu tragen und finden dafür keine andere Deckung, als in der hohen Rentabilität ihrer Geschäfte." (Der Deutsche Ökonomist, Nr. 1143.)

Die Kaliindustrie und ihr Schicksal[1]).

Von Arthur Lauinger.

Eine Industrie, die, wie die deutsche Kaliindustrie, mit keinerlei ausländischer Konkurrenz zu rechnen hat, die auf einem wahrhaften Weltmonopol, den Kalisalzschätzen der norddeutschen Tiefebene mit ihren Annexen sich aufbaut, muß besonders ge-

[1]) Ein Beitrag zur Firmenkunde; eine Darstellung der der Kaliproduktion eigentümlichen Finanzierungsmethoden; eine Aufdeckung der privatwirtschaftlichen (und volkswirtschaftlichen) Folgen der deutschen Kaligesetzgebung.
Die Red.

eignet sein, die Wirkung eigenartiger Einflüsse wirtschaftlicher Natur in Reinkultur zu zeigen. Die Befreiung von der Sorge vor ausländischer Konkurrenz, die von keiner Seite anzufechtende Stellung am Weltmarkt, mußten in dieser Industrie Erscheinungen hervorrufen, welche abseits der Entwicklung aller jener Industrien und Geschäftszweige liegen, die in ständigem Kampf um ihre Existenz, unter fortlaufender Beeinträchtigung durch fremden Wettbewerb, ihre Position sich zu schaffen, zu erhalten und zu erweitern haben. In der Tat haben sich in der Kaliindustrie im Laufe der Jahrzehnte Verhältnisse entwickelt, die in keiner Weise sich vergleichen lassen mit den Zuständen irgend einer anderen deutschen Industrie. Fast alles hier ist ungewöhnlich, einzigartig. Und es verlohnt wohl einen Blick darauf zu werfen, wie die deutsche Wirtschaft das Pfund verwaltet hat, das ihr das Geschick mit den Monopolschätzen der Kalisalze anvertraut hat. Es mag zunächst darauf hingewiesen werden, welche höchst bemerkenswerte Erscheinung es ist, daß außerhalb der deutschen Grenzen bisher abbauwürdige Kalisalzlager nirgends gefunden worden sind. Zwar finden sich Spuren, geringe Einlagerungen dieses Salzes, das eines der wichtigsten Pflanzen- Nähr- und Düngemittel geworden ist, gelegentlich im Auslande, beispielsweise in der österreichisch-ungarischen Monarchie. Indessen ist es noch nirgends zum dauernden und geregelten Kalibergbau gekommen, weil eben die im Auslande vorhandenen Quantitäten und Qualitäten von Kalisalzen viel zu unbedeutend und unregelmäßig sind, als daß sie einen wirtschaftlichen Abbau zuließen. Anders in Deutschland. Hier schuf die Natur in einem ungeheuren Becken unermeßlich ausgedehnte Kalisalzschichten im engen Anschluß an die weitverbreiteten Steinsalzlagerungen. Auf die Frage der geologischen Entstehung soll hier nicht eingegangen werden, zumal diese Frage keineswegs geklärt ist. Die Kalisalzlagerungen nun, die auf deutschem Boden zunächst in der Staßfurter Gegend nachgewiesen wurden, erstrecken sich, wie der Fortgang der Bohr- und Ausbeutearbeiten im Laufe der Jahrzehnte gezeigt hat, über den größten Teil Mitteldeutschlands bis weit hinauf in die Küstengegend. Ja, ein Ausläufer dieser Lagerungen ist, wenn auch mit etwas veränderten Beimengungen im Elsaß festgestellt worden, wo eine reiche Kaliindustrie im Entstehen begriffen ist. In der badischen Rheinebene ist ebenfalls die Bohrindustrie in jüngster Zeit mit Erfolg tätig gewesen. Bis dicht an die Reichsgrenzen heran reicht der deutsche Kalischatz; er überschreitet sie nirgends, so sehr man auch beispielsweise in Holland und in Frankreich bislang gleichartige Lagerungen zu finden gehofft hat. Ein seltsames Spiel des Zufalls in der Tat! Und ein Zufall, der für die Entwicklung der deutschen Kaliindustrie in höchstem Maße bedeutungsvoll wurde, weil bei Bestehen ausländischer Konkurrenz keinesfalls diese Industrie die Entwickelung hätte nehmen können, die ihr tatsächlich zuteil wurde. Ja, man kann sagen, daß heute noch, und zwar heute mehr als vordem, die Entdeckung eines qualitativ-abbauwürdigen und umfangreichen Kalilagers im Auslande, sei es in Europa, sei es in den Vereinigten Staaten, zu weittragenden Konsequenzen für die deutsche Industrie führen müßte, zu Konsequenzen, die für einen Teil der in dieser Industrie heute tätigen Unternehmungen unter Umständen geradezu katastrophal werden könnten. Denn die deutsche Kaliindustrie ist heute in höchstem Grade durchsetzt von der Tendenz gesteigerter Spekulation, sie hat, wie sie heute existiert, alles, aber auch alles gesetzt auf die eine Karte: die des unbestrittenen und unbegrenzten Weltmonopols.

Die deutsche Kaliindustrie ist erwachsen auf der Steinsalzindustrie. Ihre Anfänge sind recht originell. Im Anschluß an die Steinsalzlagerungen fand man im fiskalischen Bergbau, zur Zeit des alten Staatsregals, „unreine" Salzschichten, die im fabrikatorischen Steinsalzbetrieb nicht zu brauchen waren. Sie wurden auf die Halde gestürzt oder unabgebaut gelassen. So bürgerte sich für diese „überflüssigen" unreinen Salze der Ausdruck „Abraumsalze" ein, den beispielsweise die amtliche Außenhandelsstatistik heute für das wertvolle Kalisalz führt. Lange, lange Jahre wußte man mit dem Abraumsalz nichts anzufangen und erst die Entwicklung der modernen Chemie führte zur Erkenntnis seines Wertes. Ein allgemein volkswirtschaftliches Interesse knüpft sich an die Kaliindustrie etwa seit den 70er Jahren des vergangenen Jahrhunderts. Bis zum Jahre 1875 betätigten sich ausschließlich der preußische und anhaltinische Fiskus im Kalibergbau (nach Stöpel 1904 „Die deutsche Kaliindustrie und das Kalisyndikat"). Als das Salzmonpol (Preußen 1868) zum Erlöschen kam, entstanden zunächst als erste Privatwerke die heutigen Consolidierten Alkaliwerke Westeregeln Aktiengesellschaft (damals Gewerkschaft Douglashall) und die Gewerkschaft Neustaßfurt. Diese vier Werkesgruppen schlossen im Jahre 1879 die erste Konvention (Stöpel a. a. O). In den folgenden Jahren trat unter heftigen Kämpfen das Werk Schmidtmannshall (die heutigen Kaliwerke Aschersleben) auf den Plan, die 1883 in die Konvention einbezogen wurden. Den Reigen der Kaliwerke führten weiter 1884 die Gewerkschaft Herzynia (heute preußisches Fiskalwerk), 1885 die Deutschen Solvaywerke Aktiengesellschaft bei Bernburg, ebenfalls noch 1885 die Aktiengesellschaft Thiederhall und 1887 die Gewerkschaft Wilhelmshall. Diese Werke sind als die ältesten der Industrie zusammenzufassen. Ihrer geringen Zahl steht heute eine Legion von Unternehmungen der verschiedensten Art gegenüber. Und diese ältesten Werke selbst mußten, dem Zwange der Verhältnisse unterworfen, ihren Arbeitskreis ungeheuer ausdehnen. So verfügen heute der preußische Fiskus über 10 Schächte (Vienenburg I und II, Bleicherode I und II, Berlepsch, Maybach, Brefeld, Tarthun II, Kleinbodungen I und II), der anhaltische Fiskus über 4 Schächte (Anhalt III bis V und Güsten), Westeregeln über 14 Schächte bezw. Beteiliguugen (Westeregeln III

und IV, Tarthun I und II, Hadmersleben I und II, Orlas, Nebra, Roßleben, Wendelstein, Thüringen I und II, Unstrut und Georg), Neustaßfurt über 4 Schächte bezw. Projekte (Rothenförde, Preuß. Börnecke, Rudolf und Schacht VII) neben drei toten Anlagen, Aschersleben über 7 Anlagen bzw. Interessen (Aschersleben IV bis VII, Sollstedt, Craja I und II). Wilhelmshall verfügt über die Werke Wilhelmshall und (als Tochterunternehmen) Dingelstedt. Im Laufe der Jahre und Jahrzehnte nun gruppierte sich, besonders seit Erstreckung des Kalibergbaues ins Hannöversche, später auch ins Elsaß, eine Vielzahl neuer Werke um den alten Kern, diesen immer mehr einschnürend. Die wichtigsten Gruppen seien hier angeführt (nach den Zusammenstellungen der Firma Hermann Schüler in Bochum): Alexandershall 6 Anlagen bzw. Beteiligungen, Hohenfels 5, Fürstenkonzern 7, Burbach-Krügershall-Landwirdschafts-Gruppe 15, Heldburg 6 Interessen, Einigkeit 4, Südharz-Amélie-(Deutsche Kaliwerke Aktiengesellschaft)-Gruppe 17, Glückauf-Sondershausen 8, Wintershall 9, Heiligenroda 5, Heldrungen 4, Hohenzollern 6, Teutonia 4, Adler Kaliwerke 6, Ronnenberg 4, Mansfeldsche Kupferschiefer bauende Gewerkschaft 5, Rothenberg 4, St. Therese (Elsaß-Lothringen) 5 Anlagen usw. Als wichtige weitere Einzel- oder Doppelwerke wären noch zu nennen: Beienrode (3), Carlsfund, Deutschland, Justenberg, Großherzog von Sachsen (3), Hansa-Silberberg, Hattorf (3), Hermann II, Justus, Johannashall (3). Siegfried I, Siegfried-Giesen, Volkenroda, Neusollstedt, Hallesche Kaliwerke, Kaiseroda, Wilhelmshall-Oelsburg, Wilhelmine-Carlsglück, Hannoversche Kaliwerke, Sigmundshall, Steinförde, Friedrich-Franz, Asse, Leopoldshall (3) und Concordia. Die Fülle der Tochter-, Teil- und affiliirten Werke zu nennen, deren Ziffern in den Konzernzahlen vorstehend benannt sind, überschreitet den Rahmen dieser Arbeit.

In den neueren Jahren nun nahm die Kaliindustrie ihren ungeheueren Aufschwung. Das zeigt sich prägnant darin, daß die Zahl der Werke war: im Jahr 1884 5, 1901 21, 1905 28, 1910 58, 1911 67 und 1912 94, während in das Jahr 1913 die deutsche Kaliindustrie mit nicht weniger als 115 am Kaliabsatz anteilsberechtigten Förderschächten trat. Diese ungeheuere Steigerung umgrenzt noch keineswegs das tatsächliche und vor allen Dingen das noch weiter zu erwartende Anwachsen der Industrie. Denn eine sehr hohe Zahl von Kalischächten ist im Bau und zwar rechnet man, daß 120 Kalischächte zurzeit neu niedergebracht werden, während weitere 30 bis 40 Unternehmen den Schachtbau bereits beschlossen haben. Sieht man von all den zahllosen Bohrunternehmungen, die noch Gerechtsame besitzen oder in Option haben, ab, so weiß man heute bereits, daß insgesamt 270 Werke fertig oder im Werden sind, von denen nach Auffassung industrieller Kreise zu Beginn des dritten Jahrzehnts des gegenwärtigen Jahrhunderts, also in etwa 9 Jahren, mindestens 235 mit Vollquote am Kaliabsatz anteilsberechtigt sind. Während von 1901 bis 1910 sich die Werkzahl von 21 auf 58 hob, also sich etwas mehr als verdoppelte, wird sie sich in der Spanne von 1910 bis 1920 von 58 auf etwa 240 erweitert, das heißt vervierfacht haben. Nun ist gewiß auch der Absatz der Kaliindustrie sehr erheblich gestiegen. Der Wert des Absatzes betrug 1884 M 19 Mill., er stieg bis 1901 auf M 59 Mill., bis 1910 auf M 148 Mill. und stellt sich gegenwärtig, für das letzte Jahr 1912 auf etwa M 175 bis 180 Millionen. Dieser Steigerung des Absatzes entspricht aber nicht der der Zahl der Kaliwerke und sie droht immer mehr hinter dem Anwachsen der Zahl der Werke relativ zurückzubleiben, dies trotz intensivster Tätigkeit der Vertriebsorganisationen, die sich diese Industrie geschaffen hat und obwohl im In- und Auslande die Erkenntnis vom Werte der Kalisalze sich immer stärker durchsetzt. Was hat nun der Kaliindustrie zu einer so ungeheueren, geradezu explosiven Entwicklung verholfen? Die Jugendzeit der Industrie fiel mit jener Periode zusammen, in der der Bergbau zwecks Heranziehung des privaten Kapitals freigegeben wurde. Die bedingungslose Freigabe, die dem glücklichen Spekulanten große Reichtümer in den Schoß warf, ist wohl für keine Industrie mehr bedauert worden, als für die Kaliindustrie. Denn, was man freilich damals noch nicht wußte, diese Industrie ist eben eine deutsche Monopolindustrie; sie im ausschließlichen Interesse der Gemeinwirtschaft auszubeuten, wäre vornehmste Aufgabe der Staatswirtschaft gewesen. Als mit außerordentlicher Verspätung die Gesetzgebung dann die vor einer Katastrophe stehenden Zustände in der Industrie zu retten und zu regeln suchte, war es zu spät: die Welt war schon vergeben und die Gesetzgebung mußte sich begnügen, mit völlig untauglichen Mitteln die riesenhaft erwachsene Industrie in ein Kleid zu pressen, dem sie sich doch nicht einfügte, daß sie heute bereits in allen Nähten gesprengt hat. Es kann hier natürlich auf alle Einzelheiten der Entwicklung dieser Industrie nicht eingegangen werden. Im großen und ganzen kann man aber sagen, daß die syndikatliche Ordnung, die sich diese Industrie frühzeitig gegeben, zwar sie groß gemacht hat, aber auch zu einem Überwuchern der Arbeitslust in der Kaliindustrie geführt hat. Und diese krankhafte Übertätigkeit der Industrie wurde durch das verfehlte Eingreifen der Gesetzgebung vor einigen Jahren noch ins schier Maßlose gesteigert. Die Kaliindustrie genoß eben alle Vorteile und erlitt alle Nachteile der Syndikatsentwicklung deswegen potenziert, weil sie keinerlei Regulativ durch den ausländischen Wettbewerb besaß, kein Ventil, das ihr rechtzeitig gezeigt hätte, bis wohin die eigene Entwicklung der Industrie gehen durfte, wenn nicht an Stelle gesunden Fortschritts krankhafte Symptome sich zeigen sollten. Zu einem eigentlichen Syndikatsbruch ist es in den neueren Jahren der Kaliindustrie nicht gekommen. Immer wieder, wenn auch unter den größten Schwierigkeiten, fanden sich die Kaliwerke zu einer gemeinschaftlichen Verkaufsorganisation

zusammen. Und wenn auch in diesen Organisationen die Kräfteverhältnisse sich nur zu häufig regelten nicht allein nach der Kraft des Könnens, sondern auch nach der Kraft des Widerstandes und des Widerspruchs, so war doch um des lieben Friedens willen und weil man die Konsequenzen eines Syndikatskrachs fürchtete, die Vereinigung immer wieder zustande gekommen. Mit großem Geschick hat das Kalisyndikat im In- und Auslande seine Propaganda betrieben, es hat durch enge — nach mancher Ansicht viel zu enge — Verbindung mit den landwirtschaftlichen Organisationen in Deutschland, den Bauern auf das Innigste mit seinen den Syndikats-Interessen verquickt, eine Methode, die anscheinend jetzt im Auslande wiederholt werden soll. Das Kalisyndikat hat durch seine Emissäre in aller Herren Ländern vom Werte der Kalisalze zu überzeugen gewußt und hat damit für die Industrie eine so breite Absatzbasis geschaffen, daß bis heute noch sich alle Überspekulationen, all das übertriebene Gründungswesen nicht allzuschwer fühlbar machten. Es kam hinzu, daß das Weltmonopol dem Syndikat gestattete, Preise zu nehmen, die den Werken einen sehr schönen Gewinn ließen und im Verhältnis zu den Gestehungskosten als sehr günstig zu bezeichnen sind. Eine besondere Note gab der Kalindustrie die Mitwirkung des Staates, der sich in das private Syndikat der Industrie mit einem ständig abnehmenden prozentualen Einfluß einordnete. Auch der Staat wollte und will eben verdienen, auch ihm lag nichts daran, mit seinen Werken in eine Kampfperiode einzutreten, welche die schönen Abschlüsse des Bergressorts ganz wesentlich beeinträchtigt hätte. Außer Preußen ist eine recht große Anzahl anderer Bundesstaaten durch eigenen Bergbau oder durch Kuxenbesitz an Kaliwerken interessiert. Dem vor allen war es zuzuschreiben, daß, als im Jahre 1908 das Kalisyndikat vor seiner ernstesten Erschütterung, vor seinem wahrscheinlichen Niederbruch stand, die Gesetzgebung des Reiches eingriff. Die Zustände waren im Kalisyndikat für einen Teil der Werke allmählich unhaltbar geworden. Hatten die alten Unternehmungen der Kaliindustrie, an ihrer Spitze die Konzerne Aschersleben und Westeregeln, eine durch Jahrzehnte konservative Politik getrieben, so sahen sie sich, wie die Dinge nun einmal liefen, immer stärker eingeengt und zu sinkender Rentabilität verurteilt durch Faktoren, die mit der Existenz des Syndikats auf das Innigste verbunden waren. Unter dem Schutze des Syndikats hat sich sehr frühzeitig eine wilde Spekulation dieser Industrie bemächtigt. Ein rücksichtsloses Spekulantentum schuf auf Feld neben Feld Unternehmungen, die schnell heranreiften und ihren Anteil am Syndikat und dessen Absatz forderten, immer wieder mit der Drohung: Entweder — oder; entweder du bewilligst mir die von mir verlangte Quote oder ich verkaufe meine Salze ins Ausland, ruiniere dir, dem Syndikat, dort die Preise und sprenge das Syndikat. Das Syndikat war wehrlos. Es konnte den Kampf gegen die jungen Firmen nicht aufnehmen, ohne sofort im Auslande das ganze Preisniveau zu verderben. Der Schaden, der dabei für die Werke des Syndikats in ihrer Gesamtheit entstanden wäre, erschien immer wieder viel größer, in gar keinem Verhältnis stehend zu dem Nachteile der durch Gewährung einer an sich unbilligen, ungerechtfertigt hohen Absatzquote an den drohenden Außenseiter entstehen konnte. Immer wieder zog man das kleinere Übel dem größeren vor und bewilligte hohe Quoten. Natürlich konnten aber diese Absatzteile nur gewährt werden auf Kosten der anderen Kaliwerke, insbesondere der alten, einschließlich der fiskalischen Werke, die sich von einer Fülle von Werken von geringerer Leistungsfähigkeit, von zum Teil reichlich spekulativem und unsolidem Aufbau umgeben sahen und sich doch wehrlos wußten, weil das Syndikat den Kampf nicht riskierte. Dieses Nachgeben des Verbandes gegen die spekulative Tendenz, das Zurückweichen, die Scheu vor einem Kampfe, währte so lange, bis schließlich der Kampf im volkswirtschaftlichen Interesse tatsächlich eine Unmöglichkeit, bis die Werkszahl so groß geworden war, daß ein Niederbruch des Syndikats, ein Kampf aller gegen alle, geradezu eine Katastrophe für einen Teil der Industrie bedeutet hätte, die im allgemein wirtschaftlichen und Staatsinteresse zu vermeiden, dem Staat eine dringende Aufgabe erschien.

Auf diesem Boden erwuchs das Kaligesetz. Als eines der alten Werke, der Konzern Aschersleben, in den letzten Jahren des ersten Jahrzehnts des neuen Jahrhunderts endlich mit der Syndikatsorganisation brechen oder sie in seinem Sinne reformieren wollte, als diese Gruppe unter keinen Umständen mehr die weitere Einengung durch neue Spekulationswerke erdulden wollte und auf eigene Hand hin nicht nur große Kalimengen, sondern auch ein sehr leistungsfähiges Kaliwerk nach den Vereinigten Staaten verkaufte, schrie die Industrie nach dem Staat, nach Rettung durch ein Gesetz. Das Gesetz kam. Es ist eine offene Frage, ob es gut und zweckmäßig war, daß die Kaligesetzgebung überhaupt erlassen wurde. Nach meiner Ansicht ist es durchaus nicht sicher, ob es nicht zweckmäßiger gewesen wäre, zunächst die außerordentliche Erschütterung, die ein Niederbruch des Kalisyndikats für diese Industrie bedeutet hätte, in Kauf zu nehmen. Die Erschütterung wäre sehr schwer, aber voraussichtlich nur kurzfristig gewesen. Es wären sehr große Summen verloren gegangen, aber sehr viel Unsolides und der selbständigen Existenz nicht Würdiges wäre rechtzeitig verschwunden. Und ein Kaligesetz hätte später, nach einer heilsamen Reinigung des Marktes, immer noch und dann mit größerer Aussicht auf durchgreifenden und dauernden Erfolg erlassen werden können. Man hat sich entschlossen, es nicht zu einer Säuberung des Marktes und der Industrie kommen zu lassen. Man hat ein Schutzgesetz für die Industrie gegen böse Außenseiter geschaffen, indem man die Industrie zwangsweise kontingentierte, ihr ein noch sehr reichliches Preisniveau vor-

schrieb — und auf der anderen Seite der Spekulation das überreiche Geschenk freiester Bewegung in den Schoß warf. Das Kaligesetz, das gesunde Verhältnisse schaffen wollte, hat zwar verhindert, daß irgendwelche wirksame Unterbietungen im Auslande erfolgen können, es hat verhindert, daß irgend ein neues Werk die Absatzorganisation stört —, aber es hat zugleich den Wünschen der Kalispekulation in einem geradezu unverständlichen Umfange nachgegeben. Die Industrie, deren Grundübel die Übererzeugung von Produktionsstätten war, die Industrie, die ihre guten Werke in neuerer Zeit häufig nur in im Verhältnis zur Leistungsfähigkeit beschränktem Umfange alimentieren konnte — für diese Industrie setzte das Kaligesetz geradezu Prämien auf neue Gründungen. Jedes neue Werk hat nach dem Gesetz Anspruch auf eine Quote, auf einen nur durch sehr kurze Karenzzeit reduzierten Anteil. Keinem Unternehmen, daß irgendwie die sehr gering bemessenen gesetzlichen Ansprüche erfüllt, kann die Quote versagt werden. Man kann sagen, daß auf dieser Basis noch Hunderte und aber Hunderte von Kaliwerken entstehen können und, wenn keine Änderung oder Aufhebung der Kaligesetzgebung erfolgt, wohl auch zum Teil noch entstehen werden. Daher der ungeheuere Andrang der neuen Werke zum Syndikat, die Überflutung von Schachtneubauten gerade seit Erlaß des Kaligesetzes. Das freilich eine so außerordentliche Fülle von Werken und Unternehmungen sich zum Niederbringen neuer quotenberechtigter Schächte, zum großen Teil unter entsprechenden Werksabzweigungen, entschloß, ist eine indirekte Folge des Gesetzes und seiner Bestimmungen für die Quotisierung der einzelnen Anlagen. Nach gleicher Richtung hat das Zweischachtsystem, das auf dem Wege polizeilicher Verordnung die Existenz zweier fahrbarer Ausgänge für jedes Kaliunternehmen vorschrieb, gewirkt. Die Leichtigkeit der Quotenübertragung trug dazu bei, den Anreiz zu neuer Unternehmung zu stärken, weil der Absatzanteil durch das Gesetz in gewissem Umfange mobilisiert und zu einem Verkaufsobjekt geworden war, während auf der anderen Seite die mit der Eigenproduktion verbundenen Kosten unter bestimmten Voraussetzungen ganz oder zum Teil erspart werden konnten. Das Kaligesetz, wie es in Wirklichkeit geworden ist, ist ein reines Schutzgesetz für die Kalispekulation, die sich denn auch mit einem wahren Feuereifer erneut auf dieses Tätigkeitsgebiet gestürzt hat.

Eine Industrie, die wie der Kalibergbau im wesentlichen auf der besonderen Rechtsform der Gewerkschaft sich aufbaute, also auf einer Rechtsform, die auf die Kapitalbeihilfe eines nur sehr engen Kreises von Interessenten zugeschnitten war, mußte, zumal der Bergbau hohe Summen verschlingt, besondere Geschäftsmaximen und Finanztransaktionen erfinden, um zum Ziele der wirtschaftlichen Vollendung des Bergbaues zu gelangen. In der Tat ist die Kalifinanzierung eines der interessantesten Gebiete der modernen Finanzpraxis, sie ist eine Fundgrube für den Wirtschaftswissenschaftler, weil sich eben in dieser Industrie frühzeitig irreguläre Verhältnisse herausgebildet haben. Die Basis, auf der die Kaliindustrie stand, war, wie schon erwähnt, zumeist die der Bohrgesellschaft und die der Gewerkschaft. Der Charakter dieser Rechtsformen drängt die auf sie fundierte Unternehmung eigentlich in den lokalen Kreis von Persönlichkeiten, die zur Erreichung eines bestimmten wirtschaftlichen Zweckes und je nach den durch Augenschein festzustellenden Fortschritten ihre Mittel hingeben und sich verpflichten, alle weiteren Erfordernisse durch Nachschüsse (Zubußen) zu decken. Auf den Umsatz am öffentlichen Markt, etwa gar an einer Börse, sind Bohranteile, aber auch Kuxe an sich nicht zugeschnitten. Es ist klar, daß diese nicht für die breite Öffentlichkeit berechneten Rechtsformen an sich der spekulativen Unternehmung nicht eben günstig sind. Es kommt hinzu, daß in Preußen Gewerkschaften ein Statut und die zur Heranziehung breiterer Kapitalistenkreise erforderliche Tausendteiligkeit nur gewährt wird, wenn die bestimmte Annahme berechtigt erscheint, daß der Wert des geplanten Bergwerks unter Tage etwa einem Wertbetrag von 1 Million Mark entspricht. Die Kaligründung, die erst den Wert sucht, wäre danach in Preußen an sich auf die formlose hundertteilige Gewerkschaft bzw. die Bohrgesellschaft angewiesen gewesen. Freilich, die Intelligenz der Kaligründer wußte sehr frühzeitig mit dieser Schwierigkeit fertig zu werden. Das Spekulantentum mußte natürlich Wert darauf legen, einen möglichst breiten Kreis von durch Bettragspflicht gebundenen Interessenten zu finden, die bereit wären, ihre Mittel zur Errichtung eines Kalibergwerkes hinzugeben. Man half sich auf eine sehr eigentümliche Weise. Es fand sich im Deutschen Reich ein Bundesstaat, in welchem sich Gewerkschafts-Fabriken installieren ließen. Ich spreche hier von den sogenannten tausendteiligen gothaischen Gewerkschaften. Im Gothaischen war Jahrzehnte hindurch, bis in die allerneueste Zeit hinein, die Gewerkschaftsgründung im Gegensatz zu Preußen sehr formlos und leicht; tausendteilige Gewerkschaften mit Statut wurden ohne jeden Wertnachweis verliehen auf alle möglichen Felder. Die Freizügigkeit der Rechtsform im Reiche ermöglichte es ohne weiteres, durch derartige gothaische Gewerkschaften in Preußen bergbauliche Unternehmungen zu betreiben. Es bedurfte nur des Aufkaufs aller Kuxe einer derartigen gothaischen Gewerkschaft in der Hand eines Spekulanten, um dann von den in einer Hand vereinigten Kuxen in einer Gewerkenversammlung den Ankauf und den Betrieb irgendeiner in Preußen gelegenen Kaligerechtsame beschließen zu lassen. Die gothaische Gewerkschaft X übernahm das preußische Feld Y und niemand vermochte jetzt den Kaligründer zu verhindern, die tausend Kuxe seines Unternehmens Y ins Publikum zu bringen. Die Tausendteiligkeit und das Statut waren erreicht, ohne daß der in Preußen eigentlich erforderliche Nachweis eines geschätzten Wertes von etwa 1 Million Mark erfolgt wäre. Es bil-

deten sich, wie schon erwähnt, im Gothaischen förmliche Gewerkschafts-Fabriken; es ließen sich Leute nieder, die dort Feld nach Feld mit Gothaischen Gewerkschaften belegten, die Kuxe ausfertigten und dann ins Preußische verkauften. Es gab einen förmlichen Markt für Gewerkschaftsformen, an welchen für eine Gothaische Gewerkschaft mit allen 1000 Kuxen zeitweise mehrere Tausend Mark bezahlt wurden, an denen aber auch preußische tausendteilige Gewerkschaften umgingen, die dann einen entsprechend höheren „Façon"-Wert hatten. Das Prinzip der spekulativen Kaligründer war die möglichste Vermeidung der dauernden Eigeninvestition von Mitteln, also die Heranziehung eines möglichst breiteren Publikums, das durch Übernahme der Kuxe zu willkürlichen Preisen rasch dem Gründer zu seinem erhofften Gewinn verhalf. Um eine schnelle Kuxenplazierung zu erreichen, bildete sich eine recht eigentümliche Praxis heraus. Die Kaligründung vollzog sich, insbesondere in den Zeiten, in denen der Markt mit Kaliwerten noch nicht allzusehr überladen war, in sehr vielen Fällen derart, daß man die Gewerken, also die Inhaber der tausend Kuxe, nach Möglichkeit zu schonen versprach. Die Werke wurden zum guten Teil auf Kredit errichtet. Banken oder Bankfirmen wurden veranlaßt, den Unternehmungen einen Kredit zum Ausbau des Werkes zur Verfügung zu stellen, für den sie zum Teil Sicherheit erhielten dadurch, daß die Gewerkschaften eine Zubuße in entsprechender Höhe beschlossen. Diese Zubuße wurde aber häufig zunächst nicht eingezogen, konnte aber immer ausgeschrieben werden, wenn der Bankkredit fällig wurde und keine anderweitige Ablösung fand oder wenn etwa der Kalibergbau mit einem Fehlschlag endete, der die Beschaffung von Mitteln (Ausgabe von Obligationen usw.) verbot. So ist es tatsächlich vorgekommen, daß einzelne Werke so gut wie ohne jede bare Beihilfe der Gewerken errichtet wurden, daß Kuxe, auf die knapp einige Mark eingezahlt worden sind, einen Preisstand von vielen tausend Mark erlangten, freilich, ohne daß alle Schulden, die seinerzeit kontrahiert wurden, bis jetzt abgetragen worden wären. Derartige Gründungen waren indessen im wesentlichen nur in der guten Zeit der Kaliindustrie möglich. Allmählich verengte sich mit der zunehmenden Zahl der Werke und der ständigen Bedrohungen des Kalisyndikats der Markt für die Kaliindustrie sehr stark. Und zwar nicht nur der Markt für die Kuxe und Aktien, sondern auch der Markt für die Kaliobligationen. Es ist selten mit einer Wertkategorie soviel gewirtschaftet worden, wie mit der Kaliobligation. Eine Unzahl neuer Werke, die noch nicht einen Spatenstich getan hatte, schuf Obligationen von jeweils vielen Hunderttausenden von Mark, mit denen zum Teil die Feldererwerbungen, auf denen das Unternehmen stehen sollte, bezahlt wurden. Diese Obligationen wurden hypothekarisch eingetragen auf Gerechtsame, die in den meisten Fällen noch vollkommen brach lagen; der Verkauf der Obligationen oder Kredite sollten zum guten Teil erst die Mittel schaffen, das Werk zu errichten, das schon vor der Geburt verpfändet war. In der Zeit nämlich, in der sich im breitern Publikum eine gewisse Abneigung gegen Kalikuxe und Aktien immer stärker geltend machte, gelang es den Gründern nicht mehr ohne weiteres, neue Käuferschichten zu finden; sie waren genötigt, ihre Kuxe und Aktien im Portefeuille zu behalten. Auf der anderen Seite war aber auch der Bankkredit nicht mehr willig, weil die Bankfirmen und Institute die mögliche Immobilisierung ihres Kapitals im Kalibergbau fürchteten. Es kam hinzu, daß den Gründern, wenn sie die Kuxe nicht verkaufen konnten, auch sehr wenig an einem Bankkredit liegen konnte; denn für dessen Einräumung forderten die Kreditgeber Sicherung durch Zubuße. Solange aber die Kuxe im wesentlichen noch im Besitze der ersten Hand, also der Gründer selbst waren, wollten diese die Zubuße nicht eben gern beschließen, weil sie selbst dann eventuell für die Zubuße gehaftet hätten. Also blieb eigentlich nur der Weg der Obligationenausgabe unter Benutzung der Vorliebe des Publikums für festverzinsliche und hochverzinsliche Werte. Denn die Kaliobligationen gaben $4^1/_2$ bis $5\,\%$ Zins. Daß sie zudem den Charakter von Hypothekarobligationen zeigten, ermöglichte eine relativ leichte Geldbeschaffung in weiten Kreisen. Die Effektenpresse bekam erneut reichliche Arbeit. Diese Obligationenwirtschaft, die der Kaliindustrie recht eigentümlich ist, hielt freilich auch nur eine gewisse Zeit vor. Als allzuviele derartige Obligationen an den Markt drängten, entstand eine Unlust des Publikums zur weiteren Übernahme solcher Werte, zumal deren Marktfähigkeit sehr beschränkt war und ein eventueller Verkauf größerer Posten mit nicht unbeträchtlichen Kurseinbußen verknüpft erschien. Es wurde schwerer, Kaliobligationen unterzubringen, zumal deren Lombardfähigkeit in der Praxis sehr beschränkt war.

Indessen die erfinderische Kalispekulation wußte sich wieder zu helfen. Jetzt griff sie zu einer in der übrigen Finanzierung nirgends vorgenommenen Kombination zwischen Kux und Obligation. Die Kombination bestand darin, daß man auf die Kuxe eine Zubuße ausschrieb und einforderte, diejenigen Gewerken aber von der Zahlung der Zubuße befreite, die in gleicher Höhe Obligationen des Werkes von der Gewerkschaft bezogen. Man kann dieses ungewöhnliche Verfahren mit dem System der Prämienobligationen bezeichnen, weil für die Leistung der Zubuße eine Obligation mit hypothekarischer Sicherung als Prämie gewährt wurde. Indessen, mit dem Voranschreiten der spekulativen Kaligründung half auch diese gezwungene Finanzierungsmethode dem Gründertum nicht mehr viel. In einer Zeit, die unter allgemeiner Geldverknappung leidet und in der das Bestreben, jede überflüssige Kreditwirtschaft einzuschränken, von allen maßgebenden Faktoren gepflegt wird, mußte die Kaligründung, soweit sie rein spekulativen Charakter trug, noch auf andere Mittel sinnen, ihre Wünsche zu befriedigen. Sie hat diese anderen

Mittel gefunden. Freilich in einer Weise, die dann noch in der Öffentlichkeit allgemeinen Widerspruch hervorrief. Die Kalispekulation fand nämlich das System der Zwangszubuße. Es ist bekannt, daß der Anteil einer Bohrgesellschaft dem Verpflichteten außerordentliche Lasten auferlegt: der Besitzer eines Bohranteils haftet mit seinem ganzen Vermögen für eine einmal ausgeschriebene Zubuße: er kann sich der Zahlung auch nicht entziehen dadurch, daß er den Anteil seiner Bohrgesellschaft zur Verfügung stellt: er muß zahlen. Ganz Ähnliches übertrug man jetzt in nicht ganz seltenen Fällen, auf die Gewerkschaften, die man alsbald nach Errichtung große Zubußen beschließen ließ. Wiederum war es die Rechtsform der gothaischen Gewerkschaft, die, nachdem in Preußen die gesetzlichen Bestimmungen ähnlichen Versuchen entgegenstanden, die geeignete Handhabe zur Durchführung der Wünsche der Kalispekulation bot. Das Statut einer Reihe von gothaischen Gewerkschaften erhielt den Zusatz, daß, wenn einmal eine Zubuße beschlossen bezw. ausgeschrieben ist — hierin besteht gelegentlich eine Verschiedenheit — der Kux der Gewerkschaft nicht mehr zur Verfügung gestellt werden kann. Die meisten Gewerken lesen die Statuten ihres Unternehmens nur recht oberflächlich, wenn überhaupt. Infolgedessen mögen sehr viele Gewerken höchlich überrascht gewesen sein, wenn sie plötzlich die Aufforderung, eine Zubusse zu zahlen, erhielten, und nun, um auf einen Teil ihrer Kuxe die Zubuße leisten zu können, andere Teile ihres Kuxbesitzes zu realisieren versuchten. Das war nämlich plötzlich sehr stark erschwert, weil ja laut Statut auf den Kuxen derartiger gothaischer Gewerkschaften unentrinnbar die Zubußepflicht lastete. Welche Verluste dabei dem Publikum entstehen können liegt auf der Hand. Gegen derartige Gewerkschaften und Kuxe hat sich nun die öffentliche Kritik sehr stark geltend gemacht, auch aus den Kreisen des Kuxenhandels, der neben einer Geschäftserschwerung wohl auch eine Diskreditierung fürchtete, macht sich Opposition geltend. Es ist in neuerer Zeit gelungen, manche der Gewerkschaften mit diesem ominösen Zubußeparagraphen zur Abänderung ihrer Statuten zu veranlassen. Ganz beseitigt ist aber dieser Übelstand noch nicht.

Diese Darlegungen zeigen ungefähr, in welchen absonderlichen Bahnen sich die Kalifinanzierung bewegte, wobei allerdings betont werden soll, daß neben der in dieser Industrie stark wuchernden spekulativen Gründung auch eine sehr solide und in sich gefestigte Neuschöpfung von Werken einhergeht, die meist auf den reichen Mitteln der alten Unternehmungen dieser Industrie steht und sich in den ruhigen Bahnen des regulären Geschäftsverkehrs bewegt. Neben der Rechtsform der Gewerkschaft kommt eine steigende Bedeutung auch der der Aktiengesellschaft zu, die schon sehr frühzeitig in der Kaliindustrie auftrat. An sich erscheint die Aktiengesellschaft freilich für die Kalindustrie, soweit sie in ihren Anfängen steht, als die weniger geeignete Geschäftsform. Denn das Maß des Kapitals, das für eine Kaliunternehmung erforderlich ist, ist durchaus nicht sicher von vornherein zu übersehen. Die recht häufig auftretenden Störungen des Bergbaues, die immer wiederkehrenden Wasserdurchbrüche beim Niederbringen der Schächte, der Wechsel in der Wahl des technischen Abteufverfahrens bringen starke Verschiebungen des Kapitalbedarfs. Unter diesen Umständen ist die zweckentsprechende Form gewiss die der Gewerkschaft, bei welcher in kleinen Teilbeträgen genau nach Bedarf die Gewerken die Mittel zur Durchführung des Unternehmens beisteuern. Die Aktiengesellschaft kennt keinen Nachschuß auf die Aktien, sie rechnet von vornherein mit einem festumgrenzten Kapital. Aus den schon erwähnten Gründen ergaben sich bei der Bemessung dieses Kapitals, insoweit es sich um Barkapital handelte, recht häufig Fehlgriffe. Wenn ein solcher Fehlgriff nun eingetreten ist, ist es meist sehr schwierig, praktisch Abhilfe zu schaffen. Denn durch den eingetretenen geschäftlichen Fehlschlag wird der Wert der Aktien des Unternehmens meist so gedrückt, daß sich ohne Reorganisation des ganzen finanziellen Aufbaues die Beschaffung neuen Kapitals sehr schwierig gestaltet. Es müssen dann Vorzugsaktien ausgegeben oder Zuzahlungen eingefordert werden, die Aktien müssen zusammengelegt werden u. dergl. Wenn sich nun auch die Rechtsform der Aktiengesellschaft für das erste Stadium der Kaliindustrie weniger empfiehlt, so hat sie sich doch bewährt für die vollendete Kaliunternehmung. Eine große Anzahl, darunter gerade auch gute alte Kaliwerke, arbeitet heute als Aktiengesellschaft, ihre Aktien sind in einem sehr breiten Publikum, das sich seines Besitzes erfreut. Diese Aktiengesellschaften sind aber in der Mehrzahl entstanden aus Gewerkschaften, sie haben zum Teil fertige Werke übernommen und in diesen die sicheren Grundlagen für eine solide, gefestigte Finanzierung besessen. Wünscht dann eine solche Aktiengesellschaft später Konzernerweiterungen durch Werksausbau, durch Übernahme der Kuxe anderer Kaliwerke usw., dann bietet die feste Rente, die die Aktien solcher Gesellschaften abwerfen, eine gute Unterlage für die Emission neuer Aktien gegen Bar oder gegen die Einbringung der Werte anderer Unternehmungen. Ja, man kann sagen, daß für die, auch in der Kaliindustrie immer weiter voranschreitende Konzernbildung die Rechtsform der Aktiengesellschaft gerade wegen der unbeschränkten Erweiterungsfähigkeit der Kapitalbasis die zweckentsprechende Form ist. Indessen hat man leider in der Kaliindustrie zuviel Unfertiges auf der Basis der Aktiengesellschaft gegründet. Wo dies geschehen ist, hat man im allgemeinen trübe Erfahrungen damit gemacht. Die Kaliaktie, insoweit es sich eben um eine Gründungsaktie, d. h. um die Aktie einer ganz neuen Unternehmung handelt, ist recht wenig beliebt und in nicht eben seltenen Fällen eine recht schwere Sorge für die Besitzer. Manche Werke auch jüngerer Kategorie haben sich freilich auch hier

unter dem Schutz von Syndikat und Gesetz zu einem nicht unbeträchtlichen Kursstand durcharbeiten können.

Eine allgemeine Jagd nach neuen Schächten beherrscht die Industrie. Jede der Werksgruppen ist bestrebt, um nur weitere Absatzanteile zum Ersatz der erlittenen Schmälerungen an sich zu reißen, von ihren Feldern neue Werke abzuzweigen, neue Schächte ins Kalisalz zu führen. Ein circulus vitiosus! Jeder neue Schacht beengt die Quote der älteren Unternehmungen und jede Beengung der Quote weckt das Bedürfnis nach neuem Anteil, nach neuem Schachtbau! Mit letzter Hoffnung klammert sich die Industrie, deren besonnene Kreise die Gefahr dieses Kreis- und Wettlaufes sehr wohl erkennen, an die Ausdehnung des Kaliabsatzes. So intensiv aber auch an dessen Steigerung gearbeitet wird: es kann als ausgeschlossen gelten, daß er auf die Dauer der rastlos steigenden Produktion an neuen Werken genügt. Die Kalirente wird sinken, das kann man heute mit großer Wahrscheinlichkeit sagen. Damit wird voraussichtlich eine allmähliche Herabwertung der Kaliunternehmung verbunden sein, die aber wahrscheinlich nicht so weit gehen wird, daß der Kalispekulation die Lust zu neuer Betätigung dadurch geraubt würde. Wie die Dinge heute liegen, müßte, wenn es bei der gegenwärtigeu Organisation der Industrie bliebe, damit gerechnet werden, daß immer und immer wieder, besonders bei jedem Aufflackern der allgemeinen Geschäftslust und Kreditwilligkeit, die Kaligründung in die Höhe schießt. Ist doch das heute noch gültige Gesetz, das jedem Kaliwerk eine Quote sichert, ein nieversagender starker Anreiz. Was aber bedeuten diese immer erneuten Kaligründungen? Sie sind nichts anderes als eine ungeheuere, ins Maßlose gehende Verschwendung von Nationalvermögen — und dies in einer Zeit, in der unsere Kapitaldecke ohnedies zu knapp ist Man kann die in der Kaliindustrie investierten Summen heute auf weit über 1 Milliarde Mark, auf vielleicht gegen 2 Milliarden schätzen. Sind doch allein in dem letzten Jahre nach den Feststellungen der schon genannten Kuxenfirma über 80 Millionen Mark lediglich aus Zubußen und Anleihen in der Kaliindustrie neu investiert worden. Wie stark das Kaligesetz die Kaligründung und den Aufwand für sie angeregt hat, geht daraus hervor, daß die Investitionsziffer im Jahre 1909 erst $23^1/_4$ Millionen betragen und dann sich über $36^1/_4$ Millionen in 1910 und $45^1/_4$ Millionen im Jahre 1911 auf die schon erwähnten mehr als 80 Millionen Mark in 1912 gesteigert hat. Dabei umfassen aber diese Ziffern sicher bei weitem nicht den gesamten Aufwand der Mittel, deren die Kaliindustrie bedurfte. Nicht eingerechnet sind dabei offenbar die Summen, die zunächst im Kreditwege beschafft worden sind und die Beträge, die aus stärkeren gutfinanzierten Kalikonzernen für die Neuunternehmung bereitgestellt wurden, für die Abteufung neuer eigener Schächte oder solcher der Tochterunternehmungen, ohne daß die entsprechenden Beträge als Zubuße oder Anleihe effektiv fixiert worden wären. Alles in Allem haben die letzten vier Jahre allein die Investition von über 20$_1$0 Millionen Mark in die Kaliindustrie gebracht. n welchem Umfange dabei Kaliobligationen in der vorstehend näher erörterten Weise zur Kapitalwerbung benutzt worden sind, geht daraus hervor, daß die Ziffer der Anleiheschulden der am rheinisch-westfälischen Kuxenmarkt regelmäßig gehandelten und notierten Kaliwerke per Ende 1912 mit etwa 230 Millionen angegeben wird, dies wohl verstanden bei 116 Werken, während die Gesamtzahl aller Kaliunternehmungen heute schon auf das Doppelte zu beziffern ist. Wenn man nun abschätzen will, in welchem Umfange über Gebühr und Notwendigkeit Nationalvermögen in der Kaliindustrie investiert ist, so wird man dabei nicht davon ausgehen dürfen, ob die Verzinsung des in die Industrie gesteckten Kapitals gegenwärtig normalen Verhältnissen entspricht oder nicht. Ganz abgesehen davon, daß diese Verzinsungsfrage infolge der bei den verschiedenen Werken sehr verschiedenartig liegenden Verhältnisse nicht klipp und klar beantwortet werden kann, ist die Frage richtig dahin zu präzisieren, von welcher Zahl der Kaliwerke etwa der heutige Absatz geleistet werden könnte. Und da kann es denn gar keinem Zweifel unterliegen, daß bei voller Anspannung der Leistungsfähigkeit und entsprechendem Ausbau sowie sachgemäßer Auslese ein relativ beschränkter Teil der heute fördernden oder im Schachtabteufen begriffenen Werke ausreichen würde, um den Gesamtabsatz zu befriedigen. Daraus geht ohne weiteres hervor, welche sinnlose Vergeudung von Nationalvermögen in der sich immer erneuernden Kaligründung kundgibt und wie dringend notwendig es wäre, daß hier im allgemeinen Interesse Einsparungen erfolgen. Wie aber können diese erreicht werden? Solange das Kaligesetz in seiner heutigen Form besteht und die Werke zu immer weiteren Abzweigungen ebensosehr drängt, wie es der Spekulation einen Anreiz zu neuer Betätigung gibt, solange wird eine Besserung dieser Verhältnisse nicht erreicht werden. Der Zustand der Übergründung, der durch das Kaligesetz, wenn auch nicht geschaffen, so doch immens gefördert worden ist, birgt sogar eine ganz besondere Gefahr in sich. Diese liegt nicht etwa nur darin, daß eines Tages der Kalibergbau infolge relativen Zurückbleibens der Absatzmehrung hinter der Werksvermehrung weniger rentabel oder sogar für viele Werke unrentabel werden könnte. Die Hauptgefahr ist die, daß vielleicht doch irgendwo in der Welt eines Tages abbauwürdige Kalilager gefunden werden, ein Ziel, nach welchem man beispielsweise in den Vereinigten Staaten von Amerika mit großem Eifer und unter Aufwendung erheblicher Summen seit Jahren strebt. Wenn nämlich durch ausländische Konkurrenz eines Tages der Weltmarktpreis der Kalidüngesalze gedrückt, vielleicht sogar erheblich geworfen würde — und das wäre bei den recht billigen Gestehungspreisen durchaus möglich — dann würde die finanzielle Basis eines erheblichen Teils der Kaliunternehmungen und vor allen Dingen der Preis der meisten Kali-

kuxe und Kaliaktien seiner Basis beraubt werden und es müßte ein schwerer Wertniederbruch erfolgen. Diese Eventualität wird sich um so schwerer fühlbar machen, je weiter die Kaligründung voranschreitet. Aus den verschiedensten Gründen wäre es daher zu wünschen, wenn der Neufinanzierung in der Kaliindustrie endlich ein Abschluß bereitet würde.

Wie aber ist dieser zu erreichen? Manche erhoffen den Handel von einer Abänderung des Kaligesetzes in der Richtung des Verbots oder durch eine wirklich wirksame Erschwerung der Kalineugründung etwa in der Weise, daß nicht wie jetzt eine Karenzzeit von nur wenigen fünf, sondern vielleicht von 10 oder 15 Jahren statuiert würde. Wenn man das durchführen würde, so müßte man freilich auch die Bestimmung des Kaligesetzes beseitigen, nach welcher Werke, an denen Bundesstaaten mit einem gewissen Prozentsatz der Kuxe oder Aktien beteiligt sind, von der Karenzzeit befreit sind, ebenso wie bundesstaatliche Neugründungen in der Folge der vollen und erweiterten Karenzzeit unterliegen müßten. Denn auch aus diesen Bestimmungen des Kaligesetzes hat die Spekulation ihren Vorteil zu ziehen gewußt, indem sie kleinere Bundesstaaten, die aus Gründen des Etats derartigen Anregungen zugänglich waren, für die Kuxenübernahme interessierte. Eine ganze Reihe von Kaliunternehmungen ist auf diese Weise der ihr eigentlich obliegenden Karenzzeit entzogen worden. In der Tat beschäftigt sich die Reichsregierung gegenwärtig mit dem Plane derartiger Abänderungen des Gesetzes; eine Novelle ist in nächster Zeit zu erwarten. Sie wird, soweit bisher verlautet, eine starke Erhöhung der Karenzzeit, eine Beseitigung der Gründungsvorrechte der Bundesstaaten (wohl mit sachgemäßen Ausnahmen!) und eine starke Hinaufsetzung der Kali-Abgaben (zurzeit M 0,60 für die Absatzeinheit) bringen. Eine derartige Abänderung des Kaligesetzes aber würde meiner Ansicht nach wirklich Durchgreifendes heute auch nicht mehr leisten können, nachdem einmal die Zahl der neuen Kaliwerke die außerordentliche Höhe, die sie heute besitzt, erreicht hat. In gutem Glauben erworbene Rechte, Engagements, die auf Grund des bestehenden Gesetzes eingegangen sind, wird man nicht ohne Entschädigung zer stören dürfen, ohne zu großen Ungerechtigkeiten zu kommen. Nimmt man aber auf alle jetzt einmal erworbenen Rechte und auf alle bereits eingeleiteten Transaktionen bei einer Neufassung des Gesetzes Rücksicht, so wird man wiederum nichts schaffen können, was durchgreifend die weitere Investition in der Kaliindustrie und die weitere Vermehrung der Kaliwerke verhindern könnte. Daß etwa die Industrie selbst — und das wäre ja auch ein Weg — durch freie Vereinbarung sich weiterer Gründungen enthält, ist sicher nicht zu erwarten; derartige Versuche, die schon manchmal gemacht wurden und bei denen man die noch ruhenden Kalifelder durch gewisse Entschädigungen binden wollte, sind immer fehlgeschlagen und werden solange fehlschlagen, als noch in sehr weiten Bezirken des Deutschen Reiches die Möglichkeit der Feststellung von Kalilagern vorhanden ist. Schließlich hat ja auch die eigentliche Gründungsspekulation gar kein Interesse daran, eine Prämie für das Stilliegen von Feldern zu erhalten; die eigentliche Spekulation, die in der Kaliindustrie so stark um sich gegriffen hat, will gründen, will schnell bei der Gründung verdienen, will dann ihre Geschäfte mit der Plazierung der Kuxe usw. machen — sie interessiert sich für die allgemeinen Fragen der deutschen Volkswirtschaft wie der Industrie nur in sehr beschränktem Umfange und dann meist nur theoretisch. Versagt also die Hoffnung, daß die Initiative der Industrie selbst oder eine Abänderung des Kaligesetzes wirklich — das heißt, mit rückwirkender Kraft — Wirksames schaffen könnte, so bliebe nur die Möglichkeit, das Kaligesetz überhaupt aufzuheben. Dann entsteht wieder die Möglichkeit eines Niederbruchs des Kalisyndikats und die Möglichkeit eines Kampfes aller gegen alle in dieser Industrie. Diese Eventualität, auch wenn sie nicht zur Tatsache wird, würde, das hat sich schon mehrfach in der Vergangenheit gezeigt, lähmend auf die Spekulation wirken, weil das Publikum von jeder derartigen Kampfperiode eine weitgehende Vernichtung der Werte befürchten muß. Und es ist durchaus möglich, daß ohne den Zwang eines Gesetzes die älteren, heute noch in sich finanziell gefestigten und gesunden Werke eine Kampfzeit dem Zustande vorziehen werden, der früher bei Bestehen der alten Kalisyndikate geherrscht und diese den Anforderungen der jungen Werke gegenüber wehrlos gemacht hat. Gewiß würde eine Kampfzeit sehr hohe Verluste bringen. Aber die Frage wäre doch für die Industrie ernstlich zu prüfen, ob nicht ein Ende mit Schrecken einem Schrecken ohne Ende vorzuziehen wäre. Die Persönlichkeiten waren durchaus nicht ganz vereinzelt, die schon frühzeitig eine gewaltsame Reinigung für unumgänglich gehalten haben. Indessen, das hohe fiskalische Interesse einer ganzen Anzahl von Bundesstaaten an der Kaliindustrie wird voraussichtlich verhindern, daß es zu einer Aufhebung des Kaligesetzes kommt. Und so wird man es denn mit einer Novelle zum Gesetz versuchen und die Werkszahl auf 200, 300 oder noch etwas höher steigen lassen. Bis die Rente für die Kaliindustrie immer magerer geworden ist. Dann wird voraussichtlich eine starke Konzentrationsbewegung einsetzen, welche die nicht mehr lebensfähigen und nicht mehr angemessen rentierenden Werke zum Anschluß an die Stärkeren unter den Werken zwingt. Zu welchen Preisen das möglich sein wird, bleibt freilich der Zukunft überlassen, wie es sich heute auch noch nicht abschätzen läßt, welche Verluste alsdann auf den Wertstand der Kalikuxe und Kaliaktien ruhen werden. Die Aussichten der Industrie sind somit trotz aller bisherigen Absatzsteigerung durchaus nicht erfreulich und es mag zum Schlusse wiederholt werden, was eingangs gesagt worden ist: Daß die deutsche Volkswirtschaft mit dem Monopolschatz, den sie in der Kaliindustrie besitzt, nicht eben gut gewirtschaftet hat und nicht gut wirtschaftet.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Die Einkaufspraktiken und Verkaufsmethoden der Waren- und Kaufhäuser[1]).

(Nachdruck verboten.)

Um den tobenden Kampf zwischen Warenhaus und kleinerem Detailhandel besser illustrieren zu können, ist es angebracht, teils auf die Geschichte des Detailshandels, teils auf die Praktiken der Warenhäuser einzugehen: Am Vergleich lassen sich erst Fehler und Mängel, doch auch Vorteile und Vorzüge der beiden feindlichen Brüder feststellen. Mit Worten allein lassen sich neue Erscheinungen im Wirtschaftsleben nicht abfinden, und den Gegner zu unterschätzen war schon stets ein taktischer Fehler aller Kriegführenden. Vom Gegner lernen, seine Erfahrungen benutzen, seine Fehler ausnutzen, das allein führt zur Höhe und zum Sieg. Und wie ich schon in den einleitenden Worten sagen kann: das Warenhaus verdankt seine Größe und Ausdehnung den Fehlern und dem Indifferentismus des Detailhandels, so kann ich auf der anderen Seite behaupten: der Detailhandel kann heute die Ausartungen der Warenhäuser benutzen — bei geschlossenem Vorgehen —, um die Warenhäuser kleiner zu machen. Nicht für eine Branche sind diese Zeilen geschrieben; jeder Teil des Detailhandels, ob Hüte, Kleider, Stoffe, Nahrungsmittel, Spielwaren, Bedarfsartikel, soll daraus Nutzen ziehen können. Mögen deshalb diese Ausführungen dem Denkenden und Strebenden Anregung geben; den Indifferenten ist sowieso nicht zu helfen. Vorerst möchte ich mit einigen allgemeinen Zügen die Geschichte des Detailhandels — als Einleitung — kurz skizzieren.

Der selbständige Handwerker (Gevatter Krämer, Schneider, Schuster, Schreiner usw.) ist aus Altertum und Mittelalter der Vorgänger des heutigen Warenhauses, und interessant ist es zu beobachten, daß, je mehr die Handwerksware kaufmännisch vertrieben und verwertet wurde, die Größe (Ausdehnung und Vielseitigkeit) des betreffenden Geschäftes wuchs.

Der Handwerker — der wohlhabende Mittelstand des Mittelalters —, der für seine Nachbarn, günstigsten Falles für seinen Ort schaffte und wirkte, wurde zu der Zeit aus seinem Beruf und erfolgreichen Wirken und Verdienst hinausgedrängt, als der Kaufmann sich die Produkte des Handwerks als Handelsartikel zulegte und dieselben von Stadt zu Stadt, von Land zu Land und über die Meere verhandelte. Der Kaufmann aber war es ferner, der die fabrikmäßige Herstellung dieser Produkte veranlaßte; seit dieser Zeit nun wurde der Handwerker beinahe als Verkäufer — als Wirtschaftsfaktor — ausgeschieden; an seine Stelle tritt der kleinere Kaufmann und bildet einen neuen Mittelstand.

Die fabrikmäßige Herstellung der Bedarfsartikel, mögen es Kleider (Stoffe, Leinen, Wäsche usw.), Nahrungsmittel oder Luxusartikel sein, zog diesen Kleinkaufmann, der unter keinen Umständen mit dem Krämer verwechselt werden darf, groß; oft waren die Kaufleute an sich kleine Warenhäuser: sie führten allerlei Waren verschiedener Handwerke. Viel später erst setzte die Spezialisierung der Geschäfte im großen ein.

Die Ausdehnung im Sinne der heutigen Riesenwarenhäuser war dem einzelnen Geschäfte, selbst wenn das nötige Kapital vorhanden gewesen wäre, schon deshalb nicht möglich, weil das vorhandene Publikum nicht genügend groß, dann aber auch nicht kaufkräftig genug war, und selbst die Kauflust, der Kaufreiz fehlte, da die Bedürfnisse geringer als heute waren.

Die Spezialisierung wurde sonach ein Bedürfnis, der Kauffähigkeit des Publikums entsprechend, und als die Kauffähigkeit des Publikums sich steigerte, entstanden erst die Warenhäuser.

Aus kleinen Anfängen, in nur großen Städten entstehend, galten sie zuerst als bessere Ramschgeschäfte — begründet oder unbegründet, spielt hier gar keine Rolle —, jedenfalls aber kann sich jeder einzelne diese Zeit noch, die etwa 30 Jahre her ist, vergegenwärtigen, und die Zeit, wo Tages- und Fachzeitschriften die Warenhäuser verurteilten, wo Offiziere, höhere Beamte und bessersituierte Kreise aller Stände es unter ihrer Würde hielten, ein Warenhaus zu besuchen, ist noch nicht allzu lange her. Zur Zeit der Begründung der Warenhäuser herrschte Mißtrauen im Publikum gegen diese, und zum Teil fand dieses Mißtrauen Nahrung in den dem Warenhaus eigenartigen Geschäftspraktiken. Wohl waren die Warenhäuser mit den Ramschgeschäften nicht zu vergleichen, aber die Praktiken ähnelten ihnen im großen: extrabillige Angebote bestimmter Waren, minderwertige Qualitäten, die man für nur wenig größere Beträge besser in anderen Geschäften haben konnte, usw.

Der Entwicklung des Warenhauses ließ sich ein Halt jedoch nicht mehr gebieten. Das Publikum hatte, durch die Größenverhältnisse der Großstadt gezwungen, das Bedürfnis, in kurzer Zeit auf beschränktem Raum und unter größtmöglicher Bequemlichkeit seine Einkäufe zu erledigen, dann aber war ferner ein Vorteil des Warenhauses, daß es seine Waren offen auslegte und jedes Stück mit offenen Preisen auszeichnete; der kleinere Geschäftsmann dagegen, wie es auch zum Teil noch heute ist, blieb bei seinem alten Verfahren und zeichnete weiter mit Buchstaben oder gar nicht aus. Durch diese Praktiken siegte das Warenhaus über das Vorurteil des Publikums; das waren die Grundlagen der Verkaufsmethoden, zu denen sich noch ungezählte hinzugesellen. Arm und reich, elegant und ärmlich, alles wurde im Warenhaus gleich höflich behandelt, gleich bedient, und jeder hatte denselben Wert.

Die Warenhäuser, die ersten Leiter und Begründer derselben mochten außer gewandten Geschäftsleuten auch tüchtige Menschenkenner sein; sie sahen, was das Publikum wünschte, und ihre Taktik richtete sich darauf, diesen Wünschen entgegenzukommen: Qualitäten, der Saison und Mode entsprechend, und Preise, den Geldbeutel berücksichtigend, ferner auf beschränktem Raum viel Angebot und doch bequeme und angenehme Aufenthalts- und Verkaufsräume, offene, für jedermann ersichtliche Preise, die Waren offen ausgelegt und die Qualitäten für sich sprechen lassend, das Publikum also dadurch zum Kauf reizend, aber dasselbe doch nicht durch Überredungskünste, die oft Vergewaltigungen ähneln, belästigend und vertreibend; dadurch wurde das Mißtrauen des Publikums bekämpft, und man gewöhnte sich rasch an diese Verkaufsmethoden, weil man es so wünschte, und weil Treu und Glauben so mehr gesichert schienen.

Damit trat ein neuer Faktor in das Wirtschaftsleben, und heute stehen wir vor einer vollendeten Tatsache.

Die Begriffe über das Warenhaus wendeten sich und der kleinere Geschäftsmann stand dem Wechsel ohnmächtig gegenüber. Eine Mittelstandsbewegung entstand, und anstatt im eigenen Versehen oder Nichtkönnen die Schuld am Niedergang zu erblicken, statt jene Verkaufsmethoden, nach Möglichkeit und je nach Art des Geschäfts nachzuahmen, schrie man nach dem Kadi: man führte die Warenhaussteuer ein.

Das Publikum drängte nach wie vor zum Warenhaus. Die Warenhäuser selbst aber waren gezwungen,

[1]) Wir bringen auch die kurze geschichtliche Darlegung. Die Red.

den durch die Steuer entgangenen Verdienst durch erhöhten Umsatz einzuholen, und so kann man beobachten, daß eigentlich seit Einführung der Warenhaussteuer die Warenhäuser immer größer und prächtiger wurden, daß sich der Umsatz durch regere Anstrengung lawinenartig erhöhte, und daß durch die bedeutenden Vergrößerungen, die auf einen enormen Umsatz schließen ließen, gleich Pilzen an allen größeren Plätzen Warenhäuser entstanden. Die Warenhaussteuer war also durchaus kein Abschreckungs-, eher wohl ein Anregungsmittel zu Vergrößerungen und Neugründungen. Der erhoffte Erfolg verwandelte sich somit auch hier in das Gegenteil; der Nutzen des kleinen Geschäftsmannes verminderte sich wiederum genau in dem Maße, wie sich der Umsatz des Warenhauses erhöhte. Man kann beinahe sagen, das Warenhaus hat seine Größe den Fehlern seiner Gegner zu verdanken.

Und bekanntlich, der Appetit kommt erst beim Essen; die durch die Steuer dem Warenhaus zum Teil aufgedrängte Vergrößerung und Neubegründung wurde vom Publikum günstig aufgenommen und kam diesem wiederum entgegen. Der Aufenthalt in den Verkaufshallen des Warenhauses wurde zum Vergnügen; Bequemlichkeiten, die dem einzelnen daheim fremd waren, wurden geboten; Licht, Luft, Wärme, Fortschritte der Technik und Kunst, überhaupt alle Errungenschaften der Neuzeit trugen dazu bei, den Aufenthalt im Warenhause teilweise als Vergnügen zu betrachten. Die Schaufensterdekorationen verschlingen Unsummen von Beträgen, und mir sind Fälle bekannt, wo ein Warenhaus verschiedene tausend Mark anlegte für eine Frühjahrsdekoration in Flieder. Die Schaufensterdekorationen sind nicht mehr kalte Ausstellungen verschiedener käuflicher Waren, nein, durch Vermischung mit wertvollen Kunstgegenständen, seien es Vasen, Büsten, Gobelins, Skizzen oder blühende Blumen, wird schon dem Auge ein Genuß, eine Farbenharmonie geboten; die Waren sind somit in den vorteilhaftesten Rahmen eingefügt; die ersten Dekorateure großer Geschäfte, die kaum dafür angelernt werden können, denen dies Talent angeboren sein muß und die ganz sicher in den anderen schönen Künsten, je nach Individualität und Erziehung, auch Besonderes leisten könnten, erhalten denn auch wirklich kleine Ministergehälter.

Die Kunst ist schon heute ein treuer Begleiter des Kaufmanns.

Die äußere Gestalt schon soll ein Versprechen dafür sein, was der Inhalt birgt: gediegen, solid, vertrauenerweckend und doch auffallend.

Die Interieurs der neuesten Warenhäuser entsprechen meistens der äußeren Bauart, nur ist hier verhältnismäßig zart Rücksicht auf den Zweck des Bauwerks genommen. Die Verkaufsstände, je nach der Warenabteilung, sind unaufdringlich dem Ganzen eingefügt; nicht durch marktschreierische, eher dezente Aufmachung wird das Einzelne harmonisch dem Ganzen eingepaßt. Die Möbel, Verkaufsstände, Ausstellungstische und Schränke sind im ganzen Hause nach einem Schema künstlerisch und doch nicht eintönig hergestellt; das aufdringliche, das Auge beleidigende, gewaltsame Anbieten von Waren soll vermieden werden, und doch ist diese Ausstellungsart eine der raffiniertesten, die man sich denken kann, denn nicht nur durch Überredungskunst soll der Käufer zum Kaufe gezwungen werden, nur durch die Vielseitigkeit und Farbenpracht, durch das, was er sieht und was ihm noch fehlt, soll der Käufer zum Kaufen verführt und gereizt werden.

Orientierungspläne, Innenplakate, Aufschriften aller Art werden demselben kritischen Urteil der Verwaltung unterworfen, nur damit es keinen Minderwert in Ausstattung und Entwurf gibt, nur damit das Kleine und Kleinste sich dem Gesamtbild würdig einpaßt.

Töricht wäre der zu nennen, der da glaubt, nur die eigenartige Reklame in Tageszeitungen, die offensichtlichen Verkaufsmethoden in den Geschäftsräumen bilden die Haupterfolge. Nicht darin allein sind die Erfolge zu sehen, und der, der noch immer in den eigenartigen öffentlichen Geschäftspraktiken die Hauptwirkung vermutet, läßt sich vom Schein täuschen und kann nicht das Massenempfinden, die wechselnden Empfindungen des Publikums beurteilen. Vorläufig läßt sich gegen das Wünschen und Wollen in dieser Beziehung nichts machen; wenn erst die kleineren Geschäftsleute dem Publikum in verschiedener Hinsicht: Kunst, Höflichkeit, Wohlbefinden, Bequemlichkeit, Spezialisierung, Zuvorkommenheit ohne Verkaufsvergewaltigung und Verkaufszwang usw. entgegenkommen, dann, aber erst dann, kann dem Warenhause auch vom kleineren Geschäftsmanne Konkurrenz gemacht werden.

Nachstehend will ich über die offensichtlichen Verkaufsmethoden noch einige Aufklärungen geben und auch die Tricks nicht unerwähnt lassen; wenn ich auch über Einkauf ebenfalls etwas erwähne, so mag es mit hingenommen werden, auch das gehört dazu.

Dem Waren- und Kaufhaus kommt es vor allem darauf an, Publikum zu jeder Zeit, nicht bloß zu jeder Saison, auch zu jeder Tageszeit in seinen Geschäftsräumen zu sehen. Die öffentliche Reklame ist entsprechend, und da ein Warenhaus eine Zusammenstellung einzelner Spezialgeschäfte unter Leitung wirklich tüchtiger Spezialisten ist, so ist es selbstverständlich auch eine Kleinigkeit, durch jederzeitige Anpreisung von Saisonartikeln Publikum in die Geschäftsräume zu locken. Die Saison hört beim Warenhaus nie auf. Einzelne Beispiele hier anzuführen ist zwecklos; jeder kann sich durch die Zeitungsreklame, durch die Schaufensterdekorationen davon überzeugen. Weil Baby-, Braut- und Trauerausstattungen jederzeit zu haben sind, weil Sport und Spiel für Kinder, Männer und Frauen, junge Damen und Herren vertreten sind, weil der Hausfrau durch wirklich billigen Einkauf von täglichen Bedarfsartikeln, seien es Nahrungsmittel oder Nähutensilien — übrigens die beliebteste zugkräftigste Reklame —, etwas geboten wird, weil der Backfisch in der Konditorei flirten, der wissensdurstige Mensch sich billige Bücher zulegen kann, weil dem Optimisten und Pessimisten, dem Künstler und Kunstfreunde, dem Idealisten und Materialisten, dem Beamten, Offizier und Arbeiter etwas geboten und gezeigt wird, deshalb gibt es dort stets eine Saison, deshalb, weil das Warenhaus allen Schichten der Bevölkerung und nicht nur einzelnen, minder oder mehr bevorzugten Volksschichten etwas bietet, deshalb hört der Verkehr in einem Warenhause nie auf.

Der Wirkungskreis eines Warenhauses bleibt in der Hauptsache stets auf den Stadtkreis und näheren Landkreis beschränkt; zu Versandgeschäften im größeren Maßstabe haben sie sich noch nicht ausgebildet, infolge dieses beschränkten Wirkungskreises wenden sich die Warenhäuser aber an alle Einwohner einer Stadt. Ist die Stadt reicher, ist sie ärmer, setzt sie sich aus Arbeiterbevölkerung, Beamten- oder besseren Zivilkreisen zusammen, alles dieses wird in die Kalkulation gezogen und man kann beinahe sagen: „An der Ausstattung und Einrichtung des einzelnen Warenhauses kann man die Einwohner der Stadt, sicher aber seine Kundschaft, erkennen."

Wenn der kleinere Geschäftsmann einige besondere Spezialitäten irgendwelcher Art forcierte, natürlich müssen es billige Bedarfs- oder Luxusartikel sein, und dafür besondere Reklame bei wirklich wenig Verdienst machte, so würde auch er mehr Publikum heranziehen können und ein bestimmter Erfolg wäre garantiert.

Möglicherweise hindern seine geringen Mittel,

meistens aber der Mangel an Initiative ihn daran, aus der konservativen Zurückhaltung herauszutreten.

Anders das Warenhaus. Das Motto des Warenhauses lautet: „Kein Kaufzwang". So heißen die offiziellen Ankündigungen, und seine offenen Türen lassen alle eintreten. Das Motto der Verwaltung aber heißt: Kaufreiz, Anregung der Kauflust: „Erst sei du, Publikum, in meinen Räumen, komme, wer du auch seist, alle, alle sind willkommen; in meinem Hause mache es sich jeder so bequem, wie er will: ihr könnt auch aus Neugierde kommen oder mich als Wärmehalle benutzen oder bei mir flirten, ihr könnt kleine Artikel kaufen wollen, und vor allem du, praktische Hausfrau, komme, so oft du willst, denn erst bei mir siehst du, was es alles gibt, womit man sein Leben verbessern und verschönern kann, und was dir noch alles fehlt. Ihr kauft stets mehr als ihr wollt und sollt."

Das Dienstmädchen, die Stütze der Hausfrau, macht Einkäufe für die Herrschaft; sie deckt gleich ihren Bedarf, der Familienvater oder Hausherr kauft Bedarfsartikel, ein Glas Bier gehört dazu oder für die Kleinen daheim ein Bilderbuch, etwas Spielzeug für nur 10 Pfg. Wer zählt die Fälle, die sich auf die Weise täglich hunderte Male wiederholen?

Die Annoncen des Warenhauses sind dehnbar wie Kautschuk, alle lauten: „von ... bis ...", und wenn eine Pfennigreklame, meinetwegen mit 13 Pfg. oder 9 Pfg. erscheint, so wendet man sich damit an die untere oder mittlere Hausfrau; Frauen rechnen bekanntlich immer sehr gern mit Pfennigen.

Ist der Käufer aber erst im Warenhaus, durch Augenschein überzeugt er sich bald, daß ein etwas höherer Preis auch bessere Qualität bedingt, und da die Abteilungschefs Interesse am erhöhten Umsatz haben, deshalb wird dem Käufer gern die bessere Qualität verkauft.

Ein Warenhaus kalkuliert mit durchschnittlich mindestens $33\frac{1}{3}$%, muß damit kalkulieren. Bei Modeartikeln bedeutend mehr, bei Bedarfsartikeln weniger; durch das Prinzip des billigen Angebots wird somit ein erhöhter Umsatz erzielt. Hat aber ein Abteilungsvorsteher Umsatzprovision, so hat er natürlich noch ein größeres Interesse am erhöhten Umsatz; manchmal heißen die Umsatzprovisionen auch Tantiemen, je nach Verdienst und Umsatz, oder Prämien auf Ladenhüter und schwer verkäufliche Artikel, die bei Forcierung besonders großer Mengen manchmal auch Spezialartikel genannt werden.

Die Instruktionen der Warenhäuser lauten jedoch stets: „Keine Belästigung des Publikums, keine Überredungskünste", und die großen Geschäfte haben auch zum Teil schon mit den Umsatzprämien usw. aufgeräumt, weil sie wollen, daß diese Instruktionen streng durchgeführt werden.

Mehrfacher Umsatz jeder Abteilung jährlich, darin erblickt jeder Rayonchef seine Ehre, und die großen Gehälter an sich, auch ohne Umsatzprämien, Tantiemen usw., sind Druck genug, um die größten Umsätze zu garantieren; deshalb sparen die Warenhäuser auch selten bei den Gehältern, wissen sie doch, je höher das Gehalt, desto mehr strengt sich der Angestellte an, seine Stellung zu behaupten.

Im schnellsten Umsatz jedes Lagers liegt aber auch ein Vorteil für das Publikum. Es hat somit nicht zu befürchten, veraltete, defekte, unmoderne Artikel zu erstehen.

Der kleinere Geschäftsmann vertreibt sich dagegen oft die Kundschaft, wenn er Artikel, die nicht gegangen sind, aus letzter Saison noch lagern, an den Mann zu bringen sucht; besser ist es, er veranstaltet damit einen reellen Ausverkauf und verdient wenig, macht damit aber gleichzeitig Propaganda.

Hier gleich auch einige Worte über Einkaufspraktiken: Ich will mal annehmen, ein großes Geschäft beabsichtigt extra billige Offerten — der Reklame wegen — in Gardinen zu stellen. Ob diese billigen Offerten unter den Deckmantel: „3 extra billige Tage", „Die weiße Woche", „Saisonausverkauf", „Räumungsausverkauf" oder sonstwie gestellt werden, spielt gar keine Rolle. Die Ein- und Verkaufsmethoden bleiben auch bei anderen Namen dieselben. Entweder geht die Initiative dazu vom Warenhaus oder von einem Fabrikanten aus, dient aber stets, das muß auch hier wiederholt werden, der Reklame für das ganze Geschäft. Entweder das Geschäft will mit dem vorhandenen alten Lager gern räumen, es fragt also bei mehreren Fabrikanten an: Habt ihr in der und der Preislage etwas abzugeben? (Kleinere Geschäfte könnten solche Ausverkäufe in Kommission machen) oder der Fabrikant bietet (vielleicht infolge zu vieler Reservevorräte) entsprechende Artikel selbst, ohne Anfrage an, und der Geschäftsinhaber, die Konjunktur überblickend — Gardinen z. B. an Umzugsterminen, Blusen und helle Kleider usw. in warmen Tagen des Spätsommers usw. —, veranstaltet billige Tage. Um dies zu veranstalten, gehört außer kaufmännischem Weitblick auch Menschenkenntnis dazu. Beamte aller Art erhalten an jedem Quartalsersten vierteljährlich voraus ihre Gehälter, die Reisezeit (Anfang Juli) eignet sich für besondere Artikel (Ende eines Quartals oder Monats sind die Aussichten schlecht), für Arbeiterpublikum Ende der Woche; Sonnabend, Montag veranstaltete billige Tage sind erfolgreich, und von anderen Zeiten, die jeder kennt: Ostern, Pfingsten, Weihnachten, Frühjahrs- und Herbstsaison zu reden hieße Eulen nach Athen tragen. Die Konjunktur ausnutzen, alles überlegen: da setzt ein sicherer Erfolg ein.

Im allgemeinen — bei normaler Ergänzung des Lagers — hat das Waren- oder Kaufhaus heute nicht mehr nötig, dem Fabrikanten nachzulaufen. Das Warenhaus, als Großkapitalist, pocht auf sein Geld. Dem Fabrikanten wird gesagt: „Ich will den und den Artikel zu diesem Preise verkaufen, ich muß aber einen Verdienst von, sagen wir, $33\frac{1}{3}$% haben, kannst du dazu liefern?"

Bares Geld ist ja überall im Geschäftsleben unumschränkter Herrscher, und bekanntlich sind die Warenhäuser, da sie selbst nur Barverkäufe machen, meist auch die besten Zahler. Natürlich können sie beim Einkauf großer Mengen in bar, dem Lieferanten ihre Bedingungen vorschreiben, während der kleinere Geschäftsmann die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen vorgeschrieben erhält.

Zugabeartikel, ein früher sehr beliebtes Reklamemittel, das aber nur noch zugkräftig in kleineren Geschäften auf die Landbevölkerung wirkt, sind heute nicht mehr beliebt, denn das Publikum mußte ja doch die Kosten tragen; dafür macht sich jetzt aber ein Rabattmarkensystem immer mehr breit, das ebenso schädlich wirkt und sich so lästig breit macht wie die Zugabeartikel. Zu bestreiten ist es ja keinesfalls, daß das Publikum vielfach sich durch diese Rabattmarken bestechen läßt und ein Geschäft deshalb zur Einführung gezwungen werden kann; nach und nach macht sich aber auch darin eine Abneigung geltend, denn der Arten werden es zu viele. Besser ist dann noch immer die Einführung der Marken der Rabattsparvereine, denn hier wird jedem Geschäft die Verpflichtung abgenommen, stets und ständig nur den einfachen Kaufbetrag in Marken zu vergüten; das Publikum wird durch die Einheitlichkeit der Marken nicht belästigt und eine unlautere Konkurrenz kann nicht entstehen.

Rabattbücher für Schneider, Schneiderinnen, Tapezierer usw. dagegen haben sich gut bewährt, und sind zu empfehlen; nicht nur deswegen; weil die betreffenden Kleingewerbetreibenden ihren ganzen Bedarf dort decken — sie erhalten stets auf den vollen Betrag lautende Quittungen, können also diese Beträge ihren Auftraggebern in Rechnung stellen, während in ihren

Beibüchern der Rabatt vermerkt wird —, sie betätigen sich auch nach Möglichkeit als Agenten resp. Provisionsreisende, d. h. sie stellen sich freiwillig in den Dienst des Warenhauses, indem sie Publikum heranbringen und solches veranlassen, Einkäufe in ihrer Gegenwart oder in ihrem Namen zu machen; der Rabatt wird ihnen auch hier gutgeschrieben, der sich jährlich oft auf verschiedene hundert Mark beläuft. Wenn hier ein bestimmtes Agentenwesen entstände, wäre manchem kleineren Geschäfte, manchem Kleingewerbetreibenden geholfen. Marken mit Nummer müßte der betr. Agent erhalten, die er dem Käufer mitgibt; eine bestimmte Provision von 2—5 % oder mehr müßte der betreffenden Agentennummer dann gutgeschrieben werden. Jedenfalls wäre dies eine sichere, einträglichere Reklame als Zeitungsreklame. Auch Konsumentenrabattbücher einzuführen verlohnt sich; eine Vergütung von 5—8% oder ähnlich, nach den jährlichen Umsätzen der Kunden gestaffelt (ein Mindestbetrag müßte angenommen werden), dürfte sehr zugkräftig sein.

Auswahl- und Mustersendungen kommen bei den großen Warenhäusern beinahe völlig in Wegfall; nur bei ganz großen Bekleidungs- und reinen Spezial- und Versandgeschäften ist dies gang und gäbe, hat auch oft sehr viel Erfolg, nur erfordert es sehr viel Arbeit, Organisation und Unkosten. Kataloge nur für Versand- und Spezialgeschäfte sind sehr wirksam, wenn sie in die Hände der einschlägigen Kundschaft kommen; ein Katalog kann, hauptsächlich für den ländlichen Käufer, das Warenhaus ersetzen. Es haben sich große Versand-Abzahlungsgeschäfte in Spezialartikeln gebildet und bearbeiten diese hauptsächlich die mittleren Bevölkerungsschichten mit periodischem Einkommen kleinerer Städte und des platten Landes; die Erfolge sind bedeutende, nur ist eine enorme Arbeitsleistung zu bewältigen. Ein geschmackvoll, geschickt und originell abgefaßter Katalog, der einige Bedarfs- und Luxusgegenstände extra billig anbietet, wird sich stets bezahlt machen, nur muß man Vorsicht üben beim Versand. Er muß in die passenden Kreise zur rechten Zeit kommen. Auch hier heißt es, die Konjunktur ausnutzen. Jeder Geschäftsmann, der Kataloge herausgibt, sollte solche klassifizieren, je nach dem Publikum, welches er bearbeiten will oder muß. Viel Geld würde man durch dieses System erhalten und verdienen.

Mehrseitige Drucksachen, in Form von Prospekten, aber inhaltlich als Katalog bei „Gelegenheitskäufen", „Billigen Tagen", „Saison-Ausverkäufen" usw., bewähren sich bei direktem Versand unter Kreuzband an die richtigen Adressen — ein Kundenalbum oder entsprechendes Adressenmaterial mit Klasseneinteilung hat heute wohl jedes Geschäft — immer vorzüglich; natürlich kommen hier hauptsächlich nur Bedarfsartikel, Haushaltgegenstände, Hüte, Kleider, Wäsche und billigere Luxusartikel in Frage; schon daheim können sich die Käufer orientieren, was sie benötigen und kaufen wollen. Der Kaufmann sollte sich durch Kataloge an seine Landkundschaft wenden.

Weibliche Reisende oder Agenten, die hauptsächlich für intimere Familienvorgänge, für Wäsche usw. großen Wert haben und darin schon Hervorragendes leisteten, die vertrauenerweckend, bekannt, jedenfalls aber nicht zu jung sind und deshalb als Beraterinnen betrachtet werden könnten, werden in Zukunft noch große Betätigung finden.

Auf die Organisation kommt es auch hier an, und Sache des Feingefühls eines Geschäftsmannes ist es, hier vorzugehen, wie er es für richtig befindet.

Ich habe jedenfalls in meiner Erinnerung einige Fälle, wo — es handelt sich um Baby- und Brautausstattungen, also Leinen und Wäsche — die Inhaberin des Geschäfts soviel dezente Gewandtheit besaß, nicht nur bei Brautausstattungen zur rechten Zeit zu kommen, sondern sie verfolgte auch die Entwicklung der verschiedenen jungen Ehen und kam so auch mit Baby-Ausstattungen zur rechten Zeit; selbst in Trauerfällen ist sie manches Mal ungerufen gekommen und gern gesehen worden. Allerdings erwähne ich dabei, daß sie über einen enorm großen Bekanntenkreis verfügte, überall empfohlen wird und infolge ihrer Menschenkenntnis sich beliebt zu machen verstand. Sie hat aus kleinen Anfängen auf diese Weise sich zu respektabler Größe herausgearbeitet.

Wer also Initiative genug besitzt, braucht nicht daheim zu sitzen und auf Kundschaft zu warten; jeder kann nach seinen Kräften dazu beitragen, daß er bekannt und von einer bestimmten Kundschaft gern aufgesucht wird.

Wenn jeder die ruhigen Tagesstunden und Wochentage, die tote Saison dazu benutzen wollte, sich nach seinen Mitteln und seiner Kraft in den Dienst der Reklame zu stellen und Prospekte, Adressen usw. für spätere Fälle vorbereiten würde, nicht umsonst wäre sein Wirken.

Die Hände rühren, das ist wohl für den Kaufmann nötiger als für jeden anderen Beruf. Rasten ist Rosten.

Man nehme sich ein Beispiel an folgenden Fällen:

Man liest: Kaufhaus N. hat jetzt ein „Reisebureau" eingerichtet, es ist „Amtliche Verkaufsstelle" für Rundreisekarten usw., dann wieder liest man: Warenhaus Z. ist die alleinige Verkaufsstelle für Konzert- und Theaterbillets. Warum drängen sich die Warenhäuser zu solcher Tätigkeit? Wenn ein Zigarrenhändler Vorzugsbillets für Varietébühnen, Rennbahnen usw. abgibt, oder Lotterielose verkauft, so weiß er genau, daß die Käufer auch Zigarren, schon aus Anstand, kaufen; wenn ein Kolonialwarengeschäft eine „Amtliche Verkaufsstelle für Postwertzeichen" übernimmt, so wagt sich doch kaum jemand hinein, ohne etwas anderes zu kaufen. Das Warenhaus mit seinem Reisebureau oder seiner Konzertagentur suchte sich natürlich das kaufkräftigste Publikum aus. Ist nun in Wirklichkeit ein Unterschied in der Handlungsweise zwischen den Warenhäusern und Zigarrengeschäften usw.?

Hier wie dort Anlocken des Publikums, denn verdient wird bei diesem Verfahren so gut wie nichts; also kommt es nur auf die Reklame an.

Auch hier kann der kleinere Geschäftsmann energisch vorgehen; um sich bekannt zu machen, soll er irgend etwas in diesem Sinne unternehmen, etwas, wodurch ein bestimmtes Publikum gezwungen wird, ihn aufzusuchen. Ein regelmäßiges Aushängen aktueller Bilder macht ihn beinahe so bekannt wie der Verkauf von Theaterbillets, und eine Spezialität, wohlbedacht Bedarfsartikel, zu außergewöhnlich billigen Preisen angeboten, kann Wunder wirken. Eine Stoff- oder Garderobenhandlung, die sich ein permanentes Lager von Resten für Teile eines Kinderanzuges usw. oder zum Flicken zulegt, würde schnell bekannt werden, und ein Spielwarengeschäft, das die Spiele für Knaben und Mädchen, nach dem Alter der Kinder ungefähr sortiert, anbieten würde, dürfte bald angenehm auffallen.

Originalität braucht nicht unlautere oder schmutzige Konkurrenz zu sein.

Unter Originalität verstehe ich auch, daß man mit billigen Artikeln — für Bedarf, Luxus oder Spiel — herauskommt, die tatsächlich eine Neuheit sind. Kann nicht jemand als Beispiel einen praktischen Knopf „erfinden", der nicht angenäht zu werden braucht und jederzeit gewechselt werden kann? Kann nicht jemand Hosenträger „erfinden", die hinten nicht angeknöpft zu werden brauchen, sondern an der Hosenbundschnalle befestigt werden? Wieviel Kummer würde dadurch manchem Junggesellen, manchem Ehemanne, der der fehlenden Knöpfe wegen erst „Krach machen" muß, erspart? Bei Damen-Unterröcken

könnte eine Erfindung, die das Auswechseln der Volants schneller als bisher gestattet, sehr beliebt werden, und wirklich praktische und billige Fensterfeststeller oder eine ebensolche Vorrichtung, die beim Öffnen der Fenster das Zerreißen der Gardinen vermeidet, würden Aufsehen erregen. Und das Thema Hutnadeln?

Ich weiß wohl, daß es ähnliche Erfindungen schon gibt. Warum hört man davon aber so wenig? Liegt es an der Reklame oder daran, daß diese Artikel zu teuer oder zu unpraktisch sind? Man schaue sich nur in seiner Wohnung, seinem Geschäft um, man betrachte seinen Körper, seine Kleidung, man richte sein Augenmerk auf kleine, tägliche Bedarfsartikel, und man wird viele Sachen finden, die man gern benötigte, die aber entweder noch nicht existieren oder zu teuer sind. Solche billigen Artikel sind schönste Reklamemittel.

Jeden gewünschten Artikel kann man sich anschaffen oder anfertigen lassen, wenn man die entsprechenden Fachzeitschriften liest. Es gibt solche Menge origineller Ideen im Warengeschäft, und beinahe jeder einzelne, der langjähriger Praktiker, als Geschäftsinhaber ist, hat, wie eine eigenartige Buchführung, auch besondere Kniffe, die er gern irgendwo anwenden möchte, deren Ausführbarkeit ihm oft als Unmöglichkeit erscheint.

Nichts ist unmöglich. Alles läßt sich ausführen, wenn genügend Unternehmungslust vorhanden ist. Fachzeitschriften, so nebensächlich sie manchem überklugen Geschäftsmann erscheinen mögen, geben oft goldene Worte aus der Praxis für die Praxis und sind heute unentbehrlich für das Leben jedes Einkäufers.

Leider aber werden sie noch immer nicht genügend beachtet, noch immer nicht genügend gelesen, obwohl sie von praktischen Fachleuten (also nicht Theoretikern) mitbearbeitet werden. Anregungen im redaktionellen Teil, Inserate im Annoncenteil können jedem Detaillisten unschätzbaren Vorteil bringen, er kann sich zu jeder Zeit, wie es jeder Geschäftsmann tun sollte, ohne erhebliche Mühe, ohne Kosten ein Register, unter Zuhilfenahme dieser Fachzeitschrift, anlegen, aus der er sieht, woher er die einzelnen Waren beziehen kann. Mustersendungen, die meistens vom Fabrikanten kostenfrei erfolgen, kann er sich kommen lassen, Kataloge, Prospekte könnten ihn über die Konjunktur unterrichten, und die Fachzeitschriften geben sich jederzeit die größte Mühe, über den Markt einzelner Artikel, die Geschäftslage der gesamten Branche gewissenhaft zu berichten.

Ich sage das: eine gute Fachzeitschrift ist in der Lage, jedem Suchenden mangelnde Praxis teilweise zu ersetzen.

Fachzeitschriften können oft die zu jeder Saison sich ändernden Einkaufspraktiken ersetzen und ergänzen.

Mancher Geschäftsmann hat die Idee, einen kleinen Artikel, besondere Stoffe usw. sich extra anfertigen zu lassen, um mit einer Neuigkeit für sich Reklame zu machen. Außer den Fachzeitschriften können hier auch die oft gehaßten, beinahe immer zur „unrechten" Zeit kommenden Reiseonkels Auskunft geben. Man braucht deshalb noch lange nicht ein Schwätzer zu sein, wenn man jeden Reisenden hört, ihn sozusagen auf seine Kenntnisse, sein Wissen und seine Erfahrungen prüft und ihn „aushorcht". Nur soll man nicht nur immer den Reisenden sprechen lassen, sondern selbst Fragen darüber stellen, was für den eigenen Gebrauch von Vorteil sein kann.

Reisende erzählen stets gern, weil es ihr Beruf ist; sie wollen sich stets bei jedem Geschäftsmann in gutes Licht setzen, und so gehört wirklich nicht allzuviel diplomatisches Verfahren dazu, das Gespräch darauf zu bringen, wofür man selbst Interesse hat. Jeder Reisende hat seine Reisekniffe, warum setzt man dem nicht Einkaufkniffe entgegen? Warum soll man nicht jeden sich bietenden Faktor auszunutzen versuchen?

Wie man aus Fachzeitschriften die Behandlung von Mustern, Ein- und Verkaufsmethoden, Katalogen, Prospekten usw. lernen kann, so kann man vom Reisenden lernen, wie es in anderen Geschäften zugeht, wie die Prinzipien der Konkurrenz sind; natürlich darf man nicht alles für bare Münze nehmen, was da gesagt wird (denn jeder Reisende ist auch verpflichtet, Geschäftsgeheimnisse zu wahren), aber aus andeutenden Bemerkungen, durch systematisches Vorgehen kann man sich nach und nach Glied an Glied zu einer fortlaufenden Kette bilden.

Wenn man sich ferner Alleinvertretungen für eine Stadt sichert — es handelt sich um Spezialartikel —, dem Reisenden den Weiterverkauf dieses oder jenes Artikels in einer Stadt verbietet und davon Nachbestellungen abhängig macht, lassen sich lebhafte Erfolge erzwingen.

Alles prüfen, was auch angeboten wird, und soweit es die Zeit erlaubt, das Beste behalten, niemals ungeprüft urteilen, weder eine Fachzeitschrift, noch Kataloge, noch Prospekte ungelesen in den Papierkorb expedieren, noch Reisende vor der Tür abfertigen oder sie gar nicht empfangen.

Wie oft werden von bestimmten Unternehmern sogenannte „Konkurswaren" scheinbar „verschleudert", und wie oft wird auf diese Weise einzelnen Detaillisten-Kategorien schwerer Schaden zugefügt. Warum kaufen hier nicht die einzelnen Städtedetaillisten-Verbände diese Waren auf und verteilen sie nach Fakturenwert unter sich oder veranstalten einen Gesamtausverkauf auf Rechnung des Verbandes? Wohl mag es schwer sein, eine passende Form zu finden, aber die schwere Schädigung sollte alle kleinlichen Bedenken beseitigen und nur das Endziel im Auge behalten lehren.

Beim Einkauf selbst soll man stets auch das Personal, je nach der Abteilung, hinzuziehen. Ist man Inhaber und alleiniger Verkäufer zugleich, so kann man genügend beurteilen, welche Wünsche das Publikum hat; ist aber Personal vorhanden, so unterlasse man nie, dieses um Rat zu fragen. Derjenige, der täglich im Verkehr mit dem Publikum steht, weiß am besten, was leicht-, was schwerverkäufliche Artikel sind, außerdem aber fühlt sich das Personal, wenn es beim Einkauf ausschlaggebend war, verpflichtet, für den Vertrieb dieses Artikels energisch einzutreten, schon um eventuelle Vorwürfe zu vermeiden.

Bei neuen Artikeln soll man dem gesamten Personal von der Neuerwerbung Mitteilung machen, auch soll man die Angestellten darüber hören, wie die einzelnen neuen Artikel vom Publikum aufgenommen werden.

Die Warenhäuser verfahren jedenfalls alle ohne Ausnahme beim Einkauf wie oben — abgesehen natürlich von besonderen Massenartikeln und Ausverkaufsgegenständen —, sie haben bei allen ihren Einkäufen die bekanntesten Fachzeitschriften ausliegen, damit sie jederzeit über Neuerscheinungen unterrichtet sind, auch empfangen sie alle Reisenden und prüfen Mustersendungen gewissenhaft.

Mustersendungen von Grossisten und Fabrikanten werden oft auch nicht so gewürdigt, wie sie es verdienen.

Die Warenhäuser prüfen genau, wählen ihrem Publikum entsprechend und geben dann dem Lieferanten ihre Bedingungen auf: „Bei Entnahme von dieser Anzahl rechnen wir auf Preisermäßigung von . . ."

Weil es sich hier stets um große Ordres handelt, hat das Warenhaus allerdings einen enormen Vorteil vor den übrigen Detaillisten voraus, denn den durch große Ordres gedrückten Preis kann es bei normalem Verdienst dem Publikum wieder zukommen lassen.

Von einem größeren Warenhaus ist mir sogar bekannt, daß es neuartige Ideen, von welcher Seite sie

auch kommen, gut honoriert, auch habe ich von einigen modernen Geschäften, die Preisausschreiben unter dem Titel: „Wie kann der Geschäftsgang gehoben werden?“ unter dem Personal erließen, gehört, daß sie dabei oft zum mindesten beachtenswerte Vorschläge erhielten. Der Titel läßt sich natürlich auch beliebig ändern. Durch solche Preisausschreiben aber, soweit damit kein Zwang ausgeübt wird oder kein Nachteil für den einzelnen Angestellten infolge allzu freimütiger Kritik zu befürchten ist, lernt der Inhaber sehr oft erst einzelne Angestellte, die er sonst nicht beachtete, schätzen.

Konsumvereine und Warenhäuser haben, weil sie darin einen enormen Vorteil erblickten, längst entsprechende Einkaufs-Genossenschaften begründet; allerdings sind die verschiedenen Detaillistenverbände zur Gründung ähnlicher Genossenschaften ebenfalls geschritten, jedoch ließe sich darüber ein besonderes Kapitel schreiben, was vielleicht auch demnächst geschieht.

Selbsthilfe ist der einzige Weg zur Besserung, das sollten sich die Mittelstandsfreunde sagen, Selbsthilfe auf erwähnten Wegen, Selbsthilfe und Selbstzucht und Raffinement und rege Tätigkeit, dann kommt auch der Käufer wieder, der, dem Zuge der Zeit folgend, mehr Vertrauen zum Warenhause besitzt, der Treu und Glauben dort besser gewahrt sieht, der durch die Fehler und veralteten Verkaufsmethoden und Geschäftspraktiken des Kleindetaillisten dem Warenhause in die Arme geworfen wurde.

Konzessionen müssen dem Publikum gemacht werden — es geht nicht anders —, die Massenpsychologie muß kaufmännisch genützt, das Empfinden der Menge dem Geldbeutel, der Jahreszeit, der Saison und den Familienvorgängen entsprechend, in Kalkulation gezogen werden: darin liegt der geheimnisvolle Erfolg der Waren- und Kaufhäuser.

Wer obenerwähnte Fälle nicht versteht und aus den Praktiken der Warenhäuser usw. nicht Lehren ziehen kann, verdient nicht „Kaufmann“ zu heißen, verdient den Namen kaufmännischer Handarbeiter.

Öffentlich hier in Einzelheiten gehende Ratschläge erteilen, wäre zwecklos und zweckundienlich, denn wie jeder Geschäftsinhaber, so hat jedes Geschäft seine Eigenheiten und kann auf besondere Weise selig werden; nur ausnutzen, was sich momentan bietet, Kniffe bis zum letzten Moment geheim behandeln und dann öffentlich bearbeiten.

Recht oft höflich, nie grob; das Großstadt- wie Kleinstadtpublikum hat besondere Käufereigenschaften, und Männer wieder andere als Frauen; jeder will aber freier Mensch auch beim Einkauf sein, und auf die Gewandtheit eines Verkäufers kommt es an, herauszufinden, ob ein Mensch beeinflußt werden will oder nicht. Auch die Anonymität wird im kleineren Geschäft oft nicht so gewahrt, wie es viele Käufer wünschen. Noblesse oblige gilt auch für viele Käufer, die dem Geschäftsinhaber persönlich bekannt sind; viele wollen aber auch unter dem schützenden Mantel der Anonymität billige Einkäufe machen, und auch hier wird das System der Warenhäuser am wohltätigsten empfunden, bekannter Gründe wegen.

In größeren Zügen wollte ich hier den scheinbar geheimnisvollen Erfolgen der Warenhäuser nachspüren, und worin bestehen diese?

Die Verkaufsmethoden der Warenhäuser charakterisieren, heißt auf alle Eigenheiten dieser eingehen; doch in kleinen und kleinlichen Einzelheiten durfte ich mich nicht verlieren, wäre doch dann das Gesamtbild undeutlich geworden.

Der Praxis sollen obige Zeilen dienen.

Man hat ein schönes Sprichwort: „Es wird dafür gesorgt, daß die Bäume nicht in den Himmel wachsen.“

An der eigenen Größe wird das Warenhaus zugrunde gehen oder zum mindesten in Mißkredit kommen.

Der ursprüngliche Zweck eines Warenhauses war: „auf beschränktem Platze viel Angebot“, um so die Kauflust des Publikums anzuregen. Schon heute sieht der aufmerksame Beobachter, wie das Warenhaus Anstrengungen macht, immer mehr und mehr Menschen in seinen Räumen zu versammeln und die unendlich großen Hallen zu bevölkern. Früher genügte das Anpreisen bestimmter billiger Artikel, und eine bestimmte Menge Käufer füllte die Räume; heute, wo die Anzahl der Warenhäuser und die Größenverhältnisse prozentual in viel größerem Maßstabe als die Bevölkerung, wirtschaftliche Besserstellung und Kauflust gewachsen ist, sind unendlich viel mehr Käufer nötig als früher, weil die einzelnen Abteilungen räumlich viel zu weit entfernt sind und weil niemand soviel freie Zeit hat, in allen Abteilungen Umschau zu halten.

Alle möglichen technischen Fortschritte, Rolltreppen, Fahrstühle, selbst Stufenbahnen usw. werden geboten, die Wirkung der Größenverhältnisse zu mildern; deshalb werden Erfrischungsräume, Speisesäle, Konditoreien, Restaurationen, Rauch- und Lesezimmer eingerichtet, deshalb werden Kunstgalerien, Wintergärten usw. gebildet; es gilt den Aufenthalt recht angenehm zu gestalten.

Und das Resultat dieser Zeilen?

Könnte es nicht beinahe so aussehen, als ob obige Zeilen geschrieben seien, um das Wesen der Warenhäuser zu erklären, nicht aber, um dem Mittelstand zu helfen?

Nein; die Einführungsworte zu diesem Artikel sagen alles: „Um die eigene Wehrkraft zu stählen, ist es erforderlich, die Taktik des Gegners auszukundschaften; nur daran läßt sich lernen.“

Allerdings stehen wir noch nicht am Ende der aufsteigenden Periode der Warenhäuser, aber schon mehren sich die Zeichen, daß der Mittelstand nicht verschwinden wird, denn Detaillistenverbände, Rabattsparvereine usw. rütteln das Interesse des einzelnen wach: Regsamkeit, Höflichkeit, Gewandtheit, große Auswahl, wenn auch nur in einzelnen und Spezialartikeln, Vielseitigkeit, kein Kaufzwang, kostenfreie Zusendung ins Haus, feste Preise, freundliche, peinlich saubere Räume ... das sind die äußeren und kleineren Mittel, Originalität, Reklame, wenn auch auf bescheidene Weise, das sind die größeren Gedanken. Am Beispiel will ich zeigen, was aus dem Waren- und Verkaufshaus gezogen werden kann ... keine Streitschrift sollen diese Zeilen sein, der Denkende aber wird und soll Vorteil aus diesen Zeilen ziehen ... Der Nutzanwendungen gibt es viele.

Rundschau.

Ausstellungen.

„Büro und Geschäftshaus“, München 1913. Im Juni und Juli ds Js. wird zum ersten Male im Münchener städtischen Ausstellungspark eine Ausstellung stattfinden, welche den heutigen Stand der Büroausstattung und Geschäftsorganisation veranschaulichen soll. Es handelt sich dabei nicht um eine periodisch wiederkehrende Ausstellung, die sich hauptsächlich an Wiederverkäufer wendet, sondern um eine Schau, die unmittelbar das Interesse des großen Publikums zu erwecken sucht, die dem Kaufmann, Finanzmann, Ingenieur, Rechtsanwalt, Redakteur oder Verwaltungsbeamten einen Überblick bieten will über ein Gebiet, dem er doch noch oft, trotz mancher Ausnahmen, fremd gegenübersteht. Neben dem, was unsere hochentwickelte einschlägige Industrie in Gruppen zur Schau stellen wird: Büromöbel, Schreib-, Vervielfältigungs- und ähnliche Maschinen, Diktierapparate, Zähl-, Rechen-, Kopiermaschinen, feuersichere Geld-, Bücher-, Aktenschränke, Beleuchtungs-, Signal-, Fernsprech- und Schreibanlagen, Geschäftsbücher, Registraturmittel, Briefordner, Kartotheken, Tinten, Klebstoffe, Schreibutensilien, Schreib-, Vervielfältigungs-, Packpapiere usw., wird die Ausstellung auch eine Anzahl Musterbüros enthalten, die nicht nur besondere Anziehungspunkte bilden, sondern auch Gelegenheit bieten werden, Spezialitäten in der Anwendung zu zeigen Eine Sonderabteilung ist dem Buchdruck-, Plakat- und Reklame-

wesen vorbehalten, das in München allein eine hervorragende Stellung einnimmt.

In weiteren Sonderabteilungen sollen küufmännisches Bildungswesen, Handelswissenschaften, Handelsstatistik, kaufmännische Fachliteratur, sodann die den kaufmännischen Angestellten gewidmeten Einrichtungen sozialer und hygienischer Fürsorge innerhalb und außerhalb des Berufes, wie Erfrischungs- und Ruheräume, Dienstwohnungen, Erholungsheime, Lehrlingsheime und dergleichen vorgeführt werden. Die Mitarbeit der vor zwei Jahren gegründeten Handelshochschule München und anderer verwandter Bildungsstätten wird dabei von Wert sein.

Für die Ordnungstechnik ist die wertvolle Mitarbeit der „Brücke" (Internationales Institut zur Organisierung der geistigen Arbeit) zugesichert worden, ebenso die Mitwirkung des Verbandes Münchener Schreibmaschinenhändler.

Als besondere werbende Kraft dieser wichtigen Ausstellung ist schließlich noch hervorzuheben, daß einige im Ausstellungswesen erfahrene Künstler ihre Mitarbeit zugesagt haben. Dadurch ist, ohne daß für die Aussteller eine Erhöhung der Kosten eintritt, eine Gesamtaufmachung gesichert, die dem Charakter des Unternehmens und den Traditionen der Kunststadt München entsprechen wird.

Nachdem die in anderen Städten in den letzten Jahren veranstalteten Büro-Fachausstellungen von gutem geschäftlichen Erfolg begleitet waren und die Aufmerksamkeit der Fachwelt dem Münchener Unternehmen vom ersten Auftauchen des Projektes an zugewendet war, sind für die ausstellenden Firmen gleich günstige Ergebnisse zu erwarten. Diese Erwartung ist um so berechtigter, als Fachausstellungen überhaupt meist günstigere Verhältnisse bieten, als große allgemeine Industrieausstellungen und besonders alle auf dem Münchener städtischen Ausstellungsareal bisher abgehaltenen Fachausstellungen von gutem Erfolg begleitet waren.

Bahnen.

Neue Eisenbahnen in Ungarn. Das ungarische Handelsministerium hat in das Budget für 1913 einen Betrag von 100000 K. für Vorstudien neuer Hauptbahnen eingestellt. Es handelt sich vorwiegend um zwei neue Linien; die eine steht mit den bosnischen Bahnprojekten im Zusammenhang und verfolgt den Zweck, die heutige Verbindung zwischen Budapest und Sarajevo beträchtlich abzukürzen. Der Minister hat die Normalisierung der Vizinalbahn Sarbogárd-Szekszárd bereits angeordnet und hat nun den Plan, diese Linie von Szekszárd über Mohács-Baranyavár und Pelmonostor nach Samac in einer Hauptlinie fortzuführen, die Vizinalbahnlinie Esseg-Vrpolje aber zu normalisieren. Die neue Linie soll bis Ende 1915 dem Verkehr übergeben werden. Die andere Strecke, deren Ausbau der Minister plant, würde die Routen Marchegg-Budapest und Budapest-Kassa bzw. Ruttka, zwischen Weizen und Hatvan direkt verbinden und ermöglichen, daß man von Wien ohne Berührung von Budapest unmittelbar und in kürzerer Zeit auf die Linien über Hatvan gelangen könnte.

Der Bau des zweiten Simplontunnels. Die Schweizerischen Bundesbahnen haben die Firma Brandt, Brandau & Co. in Winterthur gegen Bezahlung von 700000 Fr. von ihrer Baupflicht für den zweiten Simplontunnel befreit und den Bau für eigene Rechnung übernommen. Die Kosten werden voraussichtlich über 39 Millionen Franken betragen. Durch Vertrag vom 9. Oktober 1903 hatten sich Brandt, Brandau & Co. zum Bau des zweiten Simplontunnels für 19 1/2 Millionen Franken verpflichtet. Da aber inzwischen die Löhne stiegen, weigerte sich das Unternehmen, den Vertrag zu erfüllen und forderte eine Erhöhung der Bausumme auf 29 1/2 Millionen Franken.

Einen neuen Anschluß an die Canadabahn plant die zum Canadabahnsystem gehörende Sault Sainte Marie-Bahn. Eine 725 Meilen lange Linie soll nämlich Montana durchqueren und sich an die Canada Pacificbahn nahe der kanadischen Grenze anschließen. Die Baukosten sind auf 25 Mill. Doll. veranschlagt.

Elektrischer Betrieb auf der Transkontinental-Bahn. Die in Angriff genommene australische Überlandbahn, welche eine Verbindung von Westaustralien nach Südastralien herstellt, soll elektrisch betriebene Lokomotiven erhalten, da die Beschaffung von Wasser auf einem großen Teil der Strecke kaum überwindliche Schwierigkeiten darbietet. Die allein für die Wasserversorgung der Lokomotiven erforderliche Anlage würde nach Schätzung des Regierungsingenieurs 10 Millionen Mark betragen. Die Lokomotiven sind mit 10- bis 12000 Pferdekräften ausgestattet und haben ein Gewicht von 85 Tonnen.

Bank- und Börsenwesen.

Die Deutsche Bank in Konstantinopel. Die Konvention für den Bau und Betrieb der Metropolitaineisenbahn wurde zwischen der Pforte und dem Generaldirektor Hugunin als Vertreter der deutschen Bank, die namens eines großen Syndikats die Unterhandlungen führte, unterzeichnet. Das Objekt beträgt rund 70 Mill. Fr.

Gründung einer Wechsel- und Industriebank in China. Im chinesischen Staatsanzeiger vom 28. November 1912 werden die von dem Nationalausschuß genehmigten Statuten der mit der Regierung in einem gewissen Zusammenhange stehenden „Hsing-hua-Wechsel- und Industriebank" veröffentlicht.

Die Hsing-hua-Wechsel- und Industriebank ist eine Aktiengesellschaft mit beschränkter Haftung (Limited Company).

Sie hat ihre Zentrale in Shanghai und errichtet an wichtigen Handelsplätzen des In- und Auslandes Filialen und und Agenturen. Auch kann sie mit andern Banken Verträge über Vertretung oder Wechselverkehr abschließen.

Der Betrieb der Hsing-hua-Wechsel- und Industriebank wird auf 30 Jahre, von der Eröffnung des Betriebs an gerechnet, begrenzt, doch kann auf Beschluß der Generalversammlung der Aktionäre das Finanzministerium um Verlängerung der Frist gebeten werden.

Das Kapital der Bank wird auf 10 Millionen Dollar festgelegt und zerfällt in 100000 Aktien zu je 100 Dollars.

Aktionäre der Hsing-hua-Wechsel- und Industriebank können nur chinesische Staatsangehörige werden.

Die Aktien der Bank lauten alle auf Namen. Für Verkauf und Abtretung von Aktien gelten besondere Bestimmungen.

Die Hsing-hua-Wechsel- und Industriebank hat das Recht, jeweils die Zentralbank mit Beträgen zu einem niedrigen Zinsfuß in Anspruch zu nehmen. Die Summe dieser Beträge darf 10 Millionen Dollar nicht übersteigen.

Der Betrieb der Hsiug-hua-Wechsel- und Industriebank umfaßt die üblichen Bankgeschäfte.

Eine neue englisch-argentinische Bank. Der englisch-argentinische Finanztrust, der unter Führung des Schweizerischen Bankvereins und der Firma Emile Erlanger in Bildung begriffen ist, wird mit einer Mill. Pfd. Sterl. Aktienkapital ausgestattet und hauptsächlich Geschäften in argentinischen und anderen südamerikanischen Werten gewidmet sein.

Projektierter Wertpapierstempel in Belgien. Wie verlautet, geht die belgische Regierung ernstlich mit dem Gedanken um, auf die ausländischen Werte eine Stempelgebühr — man spricht von Sätzen bis zu 2 % — einzuführen, um sich neue Einnahmequellen zu verschaffen.

Erze.

Chilenisches Eisenerz für die Vereinigten Staaten. Wie der Vorsitzende der Bethlehem Steel Corporation, Charles M. Schwab, ankündigte, wird die Gesellschaft in Chile Eisenerzlager ankaufen, deren Erzreichtum mit 100000000 t angegeben wird Das Erz soll einen Eisengehalt bis zu 69% haben. Französische Finanzkreise sollen beteiligt sein. Wie die Zeitschrift „The Iron monger" noch mitteilt, soll das Eisenerz auf dem Panamakanal nach den Vereinigten Staaten verschifft werden; zu diesem Zwecke wird die Bethlehelm Steel Corporation eine besondere Dampferflotte bauen.

Bergwerksverleihung. Das Oberbergamt zu Halle verlieh der Gewerkschaft konsolidiertes Stollbergisches Kupferschieferbergwerk in Stollberg am Harz unter den Namen „Roßla II" Bergwerkseigentum in einem 2199839 qm großen Felde im Kreise Sangershausen zur Gewinnung der dort lagernden Kupfer-, Silber-, Kobalt-, Nickel-, Zink-, Blei- und Schwefelerze.

Vom Exportmarkt.

1. März 1913.

Während der ersten Woche des Februar sind £ 810000 Gold von New York verschifft worden, von denen £ 200000

nach Paris, der Rest nach Argentinien gegangen ist. Diese Versendungen haben die Gesamtgoldverschiffung von New York nach Paris auf £ 2000000 seit Beginn dieses Jahres gebracht, während die Verschiffung nach Südamerika auf £ 2160000, von denen £ 2150000 nach Argentinien gegangen sind, gestiegen ist. New York ist daher in der Lage gewesen, anderen Märkten nahezu vier Millionen Pfund innerhalb fünf bis sechs Wochen zu zahlen. Die Frage ist nun, ob dieses ein gutes Zeichen für die Entwicklung des amerikanischen Marktes ist oder nicht. Neuerdings hat man oft versucht, die Goldverschiffung eines Landes als ein ungünstiges Zeichen hinzustellen, doch scheint es, daß diese Ansicht nicht immer mit den wirklichen Tatsachen übereinstimmt, denn es kommt natürlich sehr darauf an, wofür und zu welchem Zwecke die Goldmengen außer Landes gehen. Die einfache Tatsache, daß New York heute plötzlich vier Millionen Pfund entbehren kann, muß nicht unbedingt beweisen, daß es für dieselben keine Verwendung hat. Bei dem großen Einfluß, welchen die wirtschaftliche Entwicklung Amerikas auf den Weltmarkt hat, ist die Beantwortung dieser Frage von einiger Wichtigkeit für die Zukunft des europäischen Exportgeschäftes.

Allen Berichten aus Amerika zufolge ist das Jahr 1912 ein Rekordjahr für den amerikanischen Außenhandel gewesen, und der Gesamtaußenhandelsumsatz der Vereinigten Staaten ist um 593 Millionen Dollars auf 4217658313 Dollars gestiegen. Amerika hat seinen Außenhandelsumsatz innerhalb dreizehn Jahren verdoppelt. Die Steigerung im Umsatz kommt in nahezu gleichen Maße dem Import- als wie dem Exporthandel zugute, da in 1912 für 307 Millionen Dollars mehr exportiert worden ist wie im Vorjahre.

Eine wichtige Erscheinuug in der Entwicklung des amerikanischen Außenhandels ist das langsame Abnehmen des Exportes von Nahrungsmitteln, was darauf hinweist, daß die industrielle Entwicklung der Vereinigten Staaten heute so weit gediehen ist, dass die Industrie sehr wohl den bei weitem grössten Teil der in Amerika produzierten Nahrungsmittel zu verwerten vermag.

Allerdings ist der Wert des Nahrungsmittelexportes der Staaten im letzten Jahr etwas höher wie im Jahre 1911, doch ist die abnehmende Tendenz sehr leicht zu erkennen, wenn man mehrere Jahre zurückgreift. Der Import ist von 1532539000 Dollars auf 1817662000 gestiegen. Zucker, Kaffee, Häute, Gummi, Kupfer, Rohseide, Wolle und Flachs zeigen unter anderen eine Zunahme, während Eisen und Stahl abgenommen haben.

Man darf bei der Betrachtung der Exportzahlen übrigens nicht außer acht lassen, daß im letzten Jahr allein für 623055000 Dollars Baumwolle und für 124200000 Dollars Petroleum von den Vereinigten Staaten exportiert worden sind. Wenngleich der Export dieser beiden Produkte sehr zur Vergrösserung des Reichtums von Amerika beiträgt, so vermindert er doch den Wert der Exportstatistiken in sofern, als ein vermehrter Export von Rohmaterialien weniger der amerikanischen als vor allen Dingen der europäischen zugute kommt. Trotz der bedeutenden Entwicklung des amerikanischen Exporthandels kann derselbe sich, soweit der Export von fabrizierten Gütern in Frage kommt, dennoch nicht mit dem der grossen europäischen Exportländer messen.

Februar ist für viele Fabrikanten und Exporteure ein sehr schwieriger Monat gewesen. Die Wiederaufnahme der Feindseligkeiten im Balkan hat die Marktlage im östlichen Europa von neuem beunruhigt, und die Börsen sind für einige Zeit wieder geneigt gewesen, eine pessimistische Anschauung der Situation zu nehmen. Es ist fraglich, ob dieser Pessimismus an den Börsen und in einigen der Exportmärkte wirklich gerechtfertigt ist, denn die Situation in den großen kaufenden Ländern, vor allen Dingen in allen überseeischen Märkten ist mehr als befriedigend, und alle Anzeichen deuten darauf hin, daß wenigstens in absehbarer Zeit keine Änderungen eintreten werden. Natürlich hängt alles davon ab, ob und in wie weit die großen Mächte sich ihre Ruhe bewahren werden, denn es ist ganz klar, daß eine Beunruhigung Englands unbedingt einen sehr nachteiligen Einfluß auf die Entwicklung seiner kolonialen Märkte haben mußte, von deren Wohlergehen im großen Teile auch das Wohlergehen des deutschen Exporthandels abhängt.

In England hat inzwischen die Mitteilung, daß die deutsche Reichsbank beabsichtigt, ihre Goldreserven von 40 auf 60 Millionen Pfund, eventuell 75 zu erhöhen, großes Aufsehen gemacht. Man kann nicht sagen, daß dieser Schritt der Reichsbank überraschend gekommen ist, und es ist besonders in England viel darauf hingewiesen worden, daß die deutsche Reichsbank sehr wahrscheinlich einer wesentlichen Ausdehnung ihrer Goldreserven bedürfen werde, um den großen Anspruch ihrer Industrie zu genügen. Es ist weiter auch kein Zweifel darüber, daß die deutsche Reichsbank vollkommen in der Lage sein wird, das notwendige Gold im Markte zu erhalten, nur fragt es sich, in wie weit dies die heute schon ziemlich beträchtliche Knappheit im Markte noch verschlimmern wird. Die deutsche Reichsbank hat in allen ihren Transaktionen bisher eine große Umsicht gezeigt, und immer im Interesse der deutschen Industrie und damit in dem des Weltmarktes gehandelt, so daß angenommen werden kann, daß die Direktoren der Bank die zur Erhaltung dieser großen Goldmengen notwendigen Schritte so vornehmen werden, daß sie den Geldmarkt nicht unnötig in Schwierigkeiten bringen. Es ist ganz selbstverständlich, daß die deutsche Reichsbank ihre diesbezüglichen Schritte bis nach der Beendigung des Balkankrieges aufschieben müssen wird, da sie im entgegengesetzten Falle kaum in der Lage sein würde, diese grosse Menge Goldes aus dem Markte zu nehmen, ohne dabei die notwendige Kaptalisierung der Industrie zu beeinträgigen.

Die finanzielle Seite der Exportindustrie spielt heute eine wichtige Rolle im Exportmarkte. Im letzten Monat sind die Zurückflüsse an Bargeld aus den aussereuropäischen Märkten nicht so groß gewesen, als wie erwartet werden konnte, was wohl darauf zurückzuführen ist, daß in den ackerbauenden Märkten in diesem Jahre wesentliche Vergrößerungen der Aussaatflächen stattgefunden haben, zu welchen die Farmer durch die bestehenden guten Preise für Nahrungsmittel veranlaßt worden sein dürften Diese Ausdehnung der bebauten Bodenflächen kann aber nicht ohne eine entsprechende Festlegung flüssigen Geldes durchgeführt werden, so daß die Ackerbauländer in diesem Jahre wahrscheinlich weniger Geld für Einkäufe in Europa übrig haben werden. Da diese hierdurch herbeigeführte Knappheit des Geldes jedoch eine Ausbreitung des Wohlstandes in den kaufenden Märkten herbeiführt und dadurch die Kaufkraft dieser Märkte vergrößert wird, so wird die Exportindustrie Europas schließlich ihren Nutzen aus der augenblicklichen Lage ziehen. Allerdings ist zu befürchten, daß durch diese Erscheinung die Geldknappheit für industrielle und Exportzwecke, wenn auch nicht vermehrt, so doch stärker sichtbar werden wird.

Eine Vergrößerung der Kaufkraft der beziehenden Länder bedeutet eine Steigerung der Nachfrage in den Industrieländern. Diese Steigerung aber kann nur durch eine erhöhte Produktion befriedigt werden, die wiederum nicht möglich sein wird, ohne eine entsprechende Inanspruchnahme von Bar-Kredit. Vorausgesetzt, daß der Krieg im Balkan zu einem schnellen befriedigenden Ende kommt, daß keine weiteren Komplikationen eintreten und daß keine Mißernten in den großen ackerbauenden Ländern die günstige Entwicklung des Marktes stören, werden die Banken große Schwierigkeiten haben, allen Ansprüchen der Industrie und des Exportgeschäftes zu dienen, und es ist deswegen sehr leicht möglich, daß Geld auch weiter knapp bleiben wird. Um so notwendiger wird es, darauf hinzuweisen, daß die Entwicklung im Exportmarkte, die im letzten Jahre einsetzte und sich, wie nunmehr einwandsfrei festgestellt werden kann, im Laufe der ersten zwei Monate des Jahres fortgesetzt hat, vollkommen gesund und scheinbar auch gut fundamentiert ist. Die Rohmaterialienstatistiken der letzten Jahre ebenso wie die Verkehrsstatistiken zeigen, daß die Welt exporttechnisch während des letzten Jahres große Fortschritte gemacht hat, wenn auch nicht geleugnet werden kann, daß im Vorjahre wenigstens die Bahnen nicht vollkommen den Anforderungen, welche an sie gestellt wurden, gewachsen waren. Es ist deswegen um so befriedigender zu sehen, daß im Beginn dieses Jahres große Reformen durchgeführt worden sind und das alle Bahnsysteme der Welt die Konsequenzen des letzten Jahres gezogen und beträchtliche Erweiterungen vorgenommen haben und vorzunehmen beabsichtigen. Dieses wird in aller erster Linie einen sehr bedeutenden Einfluß auf das Exportgeschält in Eisenbahnmaterial haben. Die eng-

lischen Werke haben weit ausreichende Bestellungen von Kanada, Indien und Südamerika, und auch die amerikanische Eisenbahnindustrie ist gut beschäftigt. Eine weitere befriedigende Erscheinung, die vielleicht mehr zur Befestiguug der Exportmärkte beiträgt, als man vielleicht anzunehmen geneigt ist, sind die zahlreichen Anlagen von Kleinbahnen, die aus allen Teilen der Welt gemeldet werden. Da der Betrieb derselben vorwiegend vermittelst Elektrizität erfolgt, so entsteht nicht nur der Elektrizitätsindustrie ein sehr bedeutender Abnehmer, sondern die notwendige Errichtung von Kraftwerken und die damit verbundene Erleichterung des Kraftbezugs für viele kleine Plätze bringt nicht allein eine Erleichterung der industriellen Entwicklung in diesen Plätzen, sondern auch eine stetige Erweiterung des Absatzes von Maschinen und neuerdings vor allem auch von halbfertigen Materialien, deren Verkauf nach außereuropäischen Märkten schon seit geraumer Zeit im Steigen begriffen ist.

Die Statistiken für die Eisen- Stahl- und Kohlenproduktion während 1912 liegen noch nicht vollkommen vor. Dennoch ist anzunehmen, daß dieselben bessere Resultate zeigen werden, wie 1911, und die große Beschäftigung, welche heute in den einschlägigen Industrien herrscht, läßt ein gutes Jahr 1913 erwarten. Das Jahr ist bisher ziemlich frei von großen Streiks gewesen, und nur die englische Textilindustrie hat durch einen partiellen Streik der Bradforder Färber etwas gelitten. Die Beschäftigung in allen Industrien ist gut gewesen und die Bestellungen von außereuropäischen Exportmärkten sind regelmäßig.

Die Festigung der Warenpreise, die bereits am Ende des letzten Jahres festgestellt werden konnte, hat sich auch in diesem Jahre weiter gehalten und vertieft. Fast alle Branchen des Exportmarktes sind in der Lage, höhere Preise für ihre Ware zu erhalten, und nur in einzelnen Fällen, wo Versuche gemacht worden sind, die Preise künstlich auf ein höheres Niveau zu bringen, sind dieselben fehl geschlagen. So scheint es, daß das Rabattsystem für Metallbettstellen, das in England und in einigen der englischen Märkte eingeführt worden war, an dem Widerstande der Detaillisten gescheitert ist. Andererseits sind Werkzeuge, Werkzeugmaschinen und ähnliche Artikel in den letzten Monaten, beginnend von ungefähr November, wiederholt in den Preisen heraufgesetzt worden, ohne daß wesentliche Einwendungen von seiten der Bezieher erhoben worden wären. Der Erfolg solcher Preisheraufsetzungen im Exportmarkte hängt ausschließlich davon ab, ob die Kundschaft die Begründung dieser Heraufsetzung als berechtigt anerkannt und ob weiter die Nachfrage im Markte noch groß genug ist, um ein dringendes Bedürfnis für die betreffenden Waren hervorzurufen. Da die höheren Materialpreise, die höheren Arbeitslöhne und die gesteigerten Frachtsätze als genügende Begründungen einer solchen Preissteigerung angesehen werden können, und gleichzeitig die große Nachfrage im Markte vorlag, so waren die notwendigen Vorbedingungen gegeben, und diese sind von der Fabrikation und den Exporteuren ausgenutzt worden. Es muß lediglich davor gewarnt werden, daß die Willigkeit des Marktes, höhere Preise zu bezahlen, nicht überschätzt, und dadurch die diesem heute sicher sehr günstige Tendenz des Marktes gefährdet wird. L. W. Schmidt.

Export — Import.

Der Außenhandel 1912.

Warengruppen	Einfuhr Januar/Dezember			Ausfuhr Januar/Dezember		
	1912	1911	1910	1912	1911	1910
	in Millionen Mark			in Millionen Mark		
Erzeugnisse der Landwirtschaft und andere Naturerzeugnisse, Nahrungs- und Genußmittel	6891.53	6541.98	5950.98	1465.42	1423 98	1378.98
Mineralien und fossile Rohstoffe, Mineralöle	693.19	900.12	811.66	764.69	640.49	563.12
Chemische und pharmazeutische Erzeugnisse, Farben und Farbwaren	385.17	346.10	334.03	821.37	755.60	696.59
Tierische und pflanzliche Spinnstoffe und Waren daraus	848.11	781.91	811.17	1455.60	1410.77	1335.71
Leder und Lederwaren, Kürschnerwaren	163.82	160.21	151.23	504.62	426.30	440.65
Unedle Metalle und Waren daraus	559.66	577.11	470.30	1649.23	1436.93	1229.63
Maschinen, elektrotechnische Erzeugnisse, Fahrzeuge	116.25	113.47	96.65	1016 81	912.71	814 30
Gesamter reiner Warenverkehr	10292.09	9706.03	8934.10	8888.56	8106.05	7474.63

Die Entwicklung des Außenhandels in den letzten zwei Jahrzehnten für die Hauptländer des Weltmarktes.

	1892	1897	1900	1905	1907	1908	1912
	(alles in Millionen Mark)						
Deutschland							
Einfuhr	4018	4680	5765	7128	8746	7664	10292
Ausfuhr	2954	3635	4611	5731	6845	6398	8888
Einfuhr (—) -Überschuß	— 1064	— 1045	— 1154	— 1397	— 1901	— 1266	— 1404
England							
Einfuhr	7341	7989	9381	9939	11298	10471	12913
Ausfuhr	4642	4785	5940	6728	8691	7692	9792
Einfuhr (—) -Überschuß	— 2699	— 3204	— 3441	— 3211	— 2607	— 2779	— 3121
Frankreich							
Einfuhr	3392	3204	3758	3823	4978	4512	6360
Ausfuhr	2803	2914	3287	3893	4476	4040	5309
Einfuhr- (—) oder Ausfuhr- (+) Überschuß	— 589	— 290	— 471	+ 70	— 502	— 472	— 1051
Amerika							
Einfuhr	3417	3314	3488	4565	5944	4907	7635
Ausfuhr	4266	4334	5757	6265	7785	7706	10063
Ausfuhr (+) -Überschuß	+ 849	+ 1020	+ 2269	+ 1700	+ 1841	+ 2799	+ 2428

F. Z.

Fusionen.

Bank für Handel und Industrie und Breslauer Diskontobank. Die endgültige Übernahme der Breslauer Diskontobank durch die Darmstädter Bank steht bevor und zwar in der Weise, daß die Darmstädter Bank die restlichen Aktien des Breslauer Instituts erwerben wird.

Pariser Banken-Fusion. Die Fusion des Crédit Mobilier Français mit der Cie Française de Banque et de Mines ist definitiv vereinbart worden. Der Crédit Mobilier, der im Mai 1910 sein Kapital von Frs. 45 auf 60 Millionen erhöht hatte, wird es jetzt auf Frs. 80 Millionen bringen. Die Cie Française de Banque et de Mines hat ein Kapital von Frs. 25 Millionen.

Eine neue Interessengemeinschaft in der Montanindustrie. Der Aufsichtsrat der Vereinigten Stahlwerke Burbach-Eich-Düdelingen und der des Eschweiler Bergwerkvereins haben die schon seit mehreren Wochen in Unterhandlung befindlichen Pläne einer Interessengemeinschaft beider Gesellschaften genehmigt. Dadurch wächst sich der Burbacher Konzern in einem Maße weiter aus, daß er nunmehr zu den größten deutschen Montanunternehmungen gezählt werden muß. Die Vereinigten Stahlwerke Burbach-Eich-Düdelingen sind bekanntlich erst im Jahre 1911 aus der Vereinigung der Burbacher Hütte, der Düdelinger Hochofen-Gesellschaft und des Eicher Hüttenvereins Le Gallais Metz u. Co. in Dommeldingen entstanden. Vor mehreren Monaten hat die Gesellschaft dann durch den Erwerb der Eisenerzgruben der Société des Mines d'Esch ihren ohnehin schon gewaltigen Erzbesitz noch bedeutend vermehrt.

Berlin. Die Generalversammlung der Schantung Bergbaugesellschaft beschloß einstimmig die Auflösung und die Übergabe des Vermögens an die Schantungbahn-Gesellschaft gegen M 5400000 neue ab 1913 dividendenberechtigte Bahnaktien.

Hochschulnachrichten.

Städt. Handels-Hochschule Cöln. Das Vorlesungsverzeichnis der Handels-Hochschule für das Sommer-Semester 1913, das 25. Semester seit ihrer Eröffnung, ist soeben erschienen. Entsprechend der stetig wachsenden Zahl der Studierenden und sonstigen Hörer der Handels-Hochschule sind auch die Vorlesungen und Übungen wiederum vermehrt worden und erreichen sie die bisher höchste Zahl von 177 verschiedenen Vorlesungen und Übungen in wöchentlich 311 Stunden. So entfallen auf die Volkswirtschaftslehre 33 Vorlesungen in 56 Stunden, auf die Privatwirtschaftslehre mit den Unterabteilungen: Allgemeine Handelstechnik, Handelstechnik der Fabrikbetriebe, der Warenhandelsgeschäfte und der Banken 21 in 37 Stunden und auf die Rechtslehre 18 in 32 Stunden. Auch die anderen Disziplinen sind wieder zahlreich mit Vorlesungen und Übungen bedacht worden, so die Versicherungswissenschaft und das Genossenschaftswesen mit 7 Vorlesungen in 9 Stunden, die Geographie, Naturwissenschaften und Technik mit 22 in 51 Stunden, der fremdsprachliche Unterricht mit 46 in 92, das pädagogisch-didaktische Seminar, das der besonderen Ausbildung der Handelslehrer und Handelslehrerinnen dient, mit 8 in 9 Stunden und endlich die allgemeinen Geisteswissenschaften mit 22 in 25 Stunden.

Der bisher schon an der Handels-Hochschule gepflegten journalistischen Ausbildung wird von Beginn des Sommer-Semesters ab durch Einrichtung eines journalistischen Seminars besondere Rechnung getragen.

Die abendlichen, öffentlichen Vorlesungen (45) bieten allen Kreisen der Bevölkerung willkommene Gelegenheit, ihre Allgemeinbildung zu erweitern und wissenschaftlich zu vertiefen. Die Vorlesungen und Übungen beginnen am 21. April.

Von der Akademie Frankfurt a. M. Das Vorlesungs-Verzeichnis der Akademie für das am 24. April beginnende Sommer-Semester ist soeben erschienen. Es gibt Auskunft über die Zulassungsbedingungen, den Unterrichtsplan, die Studienhonorare usw. und kündigt, einschließlich der Seminarübungen und naturwissenschaftlichen Praktika, im ganzen 137 Vorlesungen an. Von diesen entfallen 21 auf die Gruppe Volkswirtschaftslehre, Völkerkunde und Geographie, 11 auf Rechtswissenschaft, 4 auf Versicherungswissenschaft und Statistik, 18 auf Privatwirtschaftslehre (Handelswissenschaften), 12 auf Philosophie, 6 auf Geschichte und Kunstgeschichte, 36 auf Sprach- und Literaturgeschichte und Neuere Sprachen, 27 auf Mathematik, Naturwissenschaften und Technik, 2 auf Künste und Fertigkeiten. Der Stundenplan weist eine Anzahl von Morgen-, Mittag- und Abendvorlesungen auf, mit denen die Akademie, wie bisher, nach Möglichkeit speziell den Bedürfnissen der Beamten, der kaufmännischen Angestellten, der Lehrer und anderer beruflich tätiger Personen Rechnung trägt.

Das Vorlesungs-Verzeichnis ist durch die Frankfurter Buchhandlungen zum Preise von 10 Pfg. zu beziehen; unentgeltlich wird es von der Quästur der Akademie (Jordanstr. 17, To. II, 2214) zugesandt oder vom Portier verabfolgt.

Handels-Hochschule Mannheim. Die neuen Prüfungsordnungen sind von der Großh. Regierung genehmigt worden und treten mit dem 15. April d. J. in Kraft. Die Änderungen gegen früher sind grundsätzlicher Art. Es galt bei der verhältnismäßig sehr kurzen Dauer des Studiums vor allem, den Studierenden durch die Umgestaltung der Prüfungsordnungen eine wesentliche Vertiefung ihrer Hochschulbildung zu ermöglichen. Deshalb die Beschränkung der allgemeinen Diplom- und der Lehramtsprüfung auf 2 Haupt- und 2 bzw. 3 Nebenfächer; deshalb die wissenschaftliche schriftliche Arbeit, die sechs Wochen vor dem Prüfungstermin abzugeben ist. Neben der allgemeinen ist eine höhere Diplomprüfung eingerichtet, welche Studierende, die die allgemeine abgelegt haben, zu einem besonderen Berufsstudium anregen soll. Voraussetzung dieser Prüfung ist das akademische Triennium.

Die Prüfung für das Lehramt an Handelsschulen ist aus ähnlichen Gründen, wie bei der Diplomprüfung ausgeführt, in eine handelswissenschaftliche und eine sprachliche Prüfung zerlegt.

Die Prüfungsordnungen enthalten schließlich für Herren und Damen, die die Hochschule bereits verlassen haben, eine ganze Reihe von Möglichkeiten der Weiterbildung.

Kartelle — Syndikate — Trusts.

Kartellierung in der italienischen Baumwollindustrie. Laut offizieller Bekanntmachung der Vereinigten italienischen Baumwollindustriellen ist nach langen Verhandlungen endlich die Bildung eines Produktions- und Verkaufskartells der Baumwollspinner gesichert, da von 4 bereits 3 $^1/_2$ Millionen Spindeln für die Teilnahme gewonnen sind.

Deutsches Bleiweiß-Kartell. Das deutsche Bleiweiß-Kartell und das Bleiweiß-Verkaufs-Kontor in Köln sind vor wenigen Tagen für eine längere Reihe von Jahren erneuert werden.

Die Konvention der deutschen Linoleumfabriken ist für 1913 auf Basis einer Kontingentierung verlängert worden.

Deutsche Krimmer- und Plüschkonvention. Unter dem Vorsitz des Fabrikbesitzers Frank (i. Fa. David u. Co in Berlin) wurde ein Verband deutscher Krimmer- und Wollplüschfabrikanten gegründet.

Verkaufszentrale für Seidenband. Unter der vorstehenden Firma ist mit dem Sitz in Düsseldorf ein Kartell sämtlicher deutschen Fabriken von seidenen, halbseidenen und kunstseidenen Bändern gegründet worden mit dem Zweck, einheitliche Konditionsbedingungen und eine Aufbesserung der Preise zu erzielen.

Gründung eines Syndikats in der Tonwarenindustrie. Die Bestrebungen zwecks Gründung einer Konvention poröser und gelochter Tonwaren haben dazu geführt, daß die Konstituierung der Konvention, die in syndikatlicher Form gedacht ist, vorgenommen werden soll. Es ist die Bildung einer Zentral-Verkaufsstelle in Aussicht genommen, und es soll auf gleichmäßige Verteilung der Leistungsmengen auf die einzelnen Werke hingewirkt werden. An diejenigen Werke, welch sich dem Syndikat noch nicht anschließen, wird späterhin herangetreten werden.

Das internationale Aluminiumsyndikat. Wie aus Washington gemeldet wird, gab der Präsident der amerikanischen Aluminiumgesellschaft in der Zollenquetekomission zu, daß seine Gesellschaft, die allein in den Vereinigten Staaten Aluminium produziere, die kanadische Aluminiumgesellschaft kontrolliere, die ihrerseits mit allen Ausländischen Gesell-

schaften ein Abkommen getroffen habe. Dieses Abkommen erstrecke sich auf die ganze Welt mit Ausnahme der Vereinigten Staaten, wo es, wie der Präsident zugab, ja ungesetzlich sein würde,

Trustbildung in der Spiegelglasindustrie. Neben der internationalen Spiegelglaskonvention wurde kürzlich unter der Firma Union Continentale Commerciale des Glaceries in Brüssel ein Syndikat der Spiegelglaswerke gegründet. Es ist bemerkenswert, daß als Gesellschaftszweck des neuen, in Form einer Aktiengesellschaft mit dem Kapital von 2 Mil. Francs gegründeten Unternehmens nicht nur der Kauf und Verkauf vom Spiegelglas, Glas usw. aller Sorten, der Nebenerzeugnisse, sondern auch der Kauf und Verkauf von Rohstoffen für die Spiegelglaserzeugung aufgeführt ist.

Neugründungen.

Pfalzwerke A.-G., Ludwigshafen a. Rh. Gegenstand des Unternehmens ist die Ausnützung der Elektrizität insbesondere durch Erzeugung, Bezug und Verwertung der Elektrizität, sowie die Beteiligung an verwandten Unternehmungen in jeder Form. Das Grundkapital beträgt M 7250000, eingeteilt in 7250 Aktien über je M 1000. Die Gründer der Gesellschaft sind die Pfälzische Kreisgemeinde, die Stadtgemeinde Ludwigshafen, die Stadtgemeinde Homburg (Pfalz), die Stadtgemeinde Frankenthal und die Rheinische Schuckertgesellschaft für elektrische Industrie A.-G. Mannheim. Die Aufgabe der Gesellschaft ist die Errichtung einer großen elektrischen Überlandzentrale in der Pfalz. Die Rheinische Schuckert-Gesellschaft hat mit der Gesellschaft einen Bau- und Pachtvertrag abgeschlossen.

Neue Zementfabrik in Finnland. In Finnland soll eine Zementfrabik in Pargas mit einem Kapital von 3 Mill. M gegründet werden. Die Produktion der neuen Fabrik soll zunächst etwa die Hälfte des finnischen Bedarfs decken können.

Die Schichauwerft in Rußland. Die Firma F. Schichau hat für das Werftgelände in Riga von der dortigen Börsenkaufmannschaft ein Grundstück in Alt-Mühlgraben mit 75000 Quadratfaden Wasserfront zum Preise von 800000 Rubel erworben. Mit dem Bau der Werft soll sofort begonnen werden, da das erste Schiff in etwa 28 Monaten zu liefern ist.

Neue Leinölfabrik in Kanada. Die „Great West Iron, Wood and Chemical Company" beabsichtigt in der Provinz Saskatchewan eine Leinölfabrik zu errichten, deren Leistungsfähigkeit 750000 Bushel Flachsaat betragen wird.

Postwesen.

Der deutsche Postscheckverkehr im Jahre 1912 zeigt gegenüber den Vorjahren folgende Ergebnisse (siehe nebenstehende Tabelle).

Reklame.

Reklamewettbewerb des Vereins Berliner Kaufleute. Der Verein Berliner Kaufleute und Industrieller veranstaltet im März dieses Jahres einen Reklamewettbewerb für Geschäftsdrucksachen und Inserate und hieran anschließend nach Ostern eine Ausstellung der eingesandten Reklamemittel. Die Beteiligung steht allen Kaufleuten und Gewerbetreibenden Groß-Berlins frei. Anmeldungen sind an das Bureau des Vereins, Jägerstraße 22, unter gleichzeitiger Einsendung einer Einschreibegebühr von 5 M bis spätestens 10. März zu richten. Für das Preisrichterkollegium haben sich zur Verfügung gestellt: Professor Emil Döpler d. J., Ernst Friedmann, Ernst Grohwald, Direktor Dr. Peter Jessen, Dr. August Koppel, Hans Krämer, Ludwig Nürnberg, Dr. Max Osborn, Regierungsrat Rubach, Dr. Hans Sachs, Fritz Stahl, Baurat Stapf, Regierungsrat W. v. zur Westen. Die Bedingungen sind im Bureau des Vereins in der Geschäftszeit von 9 bis 1 und 4 bis 7 Uhr erhältlich und werden auf Wunsch auch kostenlos übersandt.

Produktion.

Deutschlands Kohlengewinnung im Jahre 1912 war größer als jemals zuvor. Die Entwicklung seit 1905 ist ganz enorm. Auch die Koksproduktion hat seitdem eine starke Steigerung erfahren. Den in den Produktionsziffern liegenden Rekord zeigt die folgende Tabelle deutlich. Danach ist in den letzten acht Jahren die Steinkohlenproduktion um 55.80 Mill. t oder nahezu 50% auf nunmehr 177.10 Mill. t, die Braunkohlenproduktion um rund 30 Mill. t oder nahezu 60% auf 82½ Mill. t und die Koksproduktion seit 1906 um 8.88 Mill. t auf über 29 Mill. t gestiegen.

(in Millionen t)	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Steinkohlen	121.30	137.12	143.19	147.67	148.79	152.83	160.75	177.10
gegen Vorjahr	—	+ 15 82	+ 6.07	+ 4 81	+ 1.12	+ 4.04	+ 7.92	+ 16.35
Braunkohlen	52.51	56.42	62.55	67.62	68.66	69.53	73.77	82.34
gegen Vorjahr	—	+ 3.91	+ 6.13	+ 5.7	+ 1.04	+ 0 87	+ 4.24	+ 8.57
Koks	—	20.26	21.94	22.72	23 59	25.71	25.41	29.14
gegen Vorjahr	—	—	+ 1.68	+ 0.78	+ 0.87	+ 2.12	— 0.30	+ 3.73

Auch der deutsche Außenhandel in Brennstoffprodukten zeigt eine sehr kräftige und erfreuliche Entwicklung.

Die Gewinnung und der Außenhandel des deutschen Kohlenbergbaues sowie den Verbrauch ohne Berücksichtigung der inländischen Lagerbestände für das ganze Jahr 1912 sind aus folgender Tabelle ersichtlich:

	Produktion		Einfuhr		Ausfuhr		Deutschlands Versorgung	
(in 1000 Tonnen)	1912	1911	1912	1911	1912	1911	1912	1911
Kohle	177 095	160 742	10 380	10 914	31 143	27 412	156 332	144 244
Koks	29 141	25 405	590	599	5 849	4 560	23 882	21 444
Braunkohlen	82 340	73 517	7 266	7 069	57	58	89 549	80 528
Briketts	24 392	21 828	188	211	2 747	2 478	21 833	19 561

Schiffahrt.

Hamburg-Amerika-Linie. „Die Hamburg-Amerika-Linie beabsichtigt ihren ostasiatischen Frachtdampferdienst in der Weise auszubauen, daß sie einmal monatlich einen Dampfer

	1909	1910	1911	1912
	Millionen Mark			
I. Betrag an Buchungen				
a) an Gutschriften	5 925.3	10 921.3	14 779.2	17 773.7
1. davon Einzahlungen auf Zahlkarten	3 436.3	6 320.7	8 656.7	10 424.8
2. Übertragungen von anderen Konten	2 460.1	4 566.3	6 112.5	7 326.6
b) an Lastschriften	5 849.0	10 886.7	14 782.2	17 758.1
1. davon Auszahlungen durch d. Scheckämter und die Postanstalten	3 384.2	6 347.8	8 657.3	10 489.0
2. Übertragungen auf andere Konten	2 460.7	4 527.4	6 057.7	7 252.9
c) Gesamtumsatz	11 774.3	21 808.0	29 507.4	35 531.8
d) Durchschnittl. Ges.-Guthaben im Monat Dezember	76.2	121.8	153.0	187.2
II. Zahl der Konten am Jahresschluß	43 929	60 023	74 726	89 380
III. Stückzahl d. Buchungen	Tausend Stück			
a) bei den Gutschr. (ohne Postanweisungen)	?	51 406	77 493	96 518
b) bei den Lastschriften	?	13 023	17 889	22 032

von Ostasien nach der Westküste Nordamerikas weitergehen läßt. Es sollen die Häfen Vancouver und Portland, eventuell Victoria, Seattle und Tacoma angelaufen werden. Ein Passagierdienst auf dieser Route ist vorderhand nicht in Aussicht genommen. Zu bemerken ist, daß die Dampfer der Hamburg-Amerika-Linie von Japan und China nach San Francisco fahren, und die neue Linie ist als Fortsetzung ab San Francisco zu betrachten. Tatsache ist ferner, daß die Dampfer Ladung von Japan nach San Francisco nehmen. Daraus würde sich ergeben, daß wohl ab China und Japan usw. nach San Francisco auf den Hapag-Dampfern Waren mitgenommen, daß aber ab Hambug nach San Francisco die Güter abgelehnt werden."

Norddeutscher Lloyd. Der Norddeutsche Lloyd beabsichtigt, die Linie Venedig—Alexandrien, die er im Herbst des vorigen Jahres eingerichtet hatte, aufzugeben.

Die Emdener Auswanderungs-Konzession. Die Verhandlungen zwischen der preußischen Regierung, der Stadt Emden und den beiden Schiffahrtsgesellschaften Hamburg-Amerika-Linie und Norddeutscher Lloyd sind zum Abschluß gekommen, so daß die Konzession, die die Reichsregierung auf Grund einer Beschlußfassung des Bundesrats grundsätzlich bereits erteilt hat, nunmehr in Kraft treten kann.

Die beiden hanseatischen Schiffahrtslinien werden nach dem abgeschlossenen Vertrage gemeinschaftlich eine Linie einrichten, die von Hamburg oder Bremen ihren Ausgang nimmt und Emden mehrere Male im Monat anläuft.

Neues deutsches Kabel nach Westafrika. Bei der Herstellung der neuen südamerikanischen Kabelverbindung mit Deutschland hatte sich die Deutsch-Südamerikanische Telegraphengesellschaft verpflichtet, über Monrovia unsere Schutzgebiete Togo und Kamerun durch ein deutsches Kabel an die genannte Linie und damit an das Mutterland anzuschließen. Dieser Plan ist nunmehr zur Ausführung gekommen, indem das in der Fabrik der Norddeutschen Seekabelwerke in Nordenham hergestellte Kabel von dem Kabeldampfer Stephan von Monrovia über Lomo nach Duala rasch und glücklich gelegt worden ist. Die elektrischen Schlußmessungen haben ergeben, daß das Kabel auch in technischer Beziehung alle Gewähr für einen einwandfreien Betrieb bietet. Demgemäß ist es sogleich in Betrieb genommen worden.

Bücherbesprechungen.

Wer ist's? Biographien nebst Bibliographien. Angaben über Herkunft, Familie, Lebenslauf, Werke, Parteiangehörigkeit usw. 6. Aufl. gr. 8°. ca. 2000 S. Verlag H. A. Ludwig Degener. Leipzig 1912. Geb. M 12.50.

Wir hatten schon früher einmal Gelegenheit genommen, auf dieses einzig dastehende, auch für größere kaufmännische Büros sehr wichtige Nachschlagebuch hinzuweisen, das in prägnanter Form etwa 20000 Selbstbiographien unserer Zeitgenossen enthält. Inzwischen ist der Inhalt noch wesentlich erweitert worden, und es wird allen Benutzern weiter vortreffliche Dienste leisten. Obst.

Jacob Kautsch, Handbuch des Bank- und Börsenwesens. 3. vollständig neu bearbeitete Auflage von Siegfried Hirsch. gr. 8°. 690 S. Verlag für Sprach- und Handelswissenschaft. Berlin 1912. Geb. M 10.—.

Das sehr veraltete Buch hat durch Herrn Hirsch eine wesentliche Umarbeitung erfahren. Wenn sie noch radikaler gewesen wäre, hätte es dem Buch, das zwar jetzt schon manches Gute enthält, nur zum Vorteil gereicht. Der Geschichte des Bankwesens und dem ausländischen Bankwesen ist ein unverhältnismäßig großer Raum gewidmet. Gesetze und Verordnungen füllen, trotz Kleindrucks, weit mehr als die Hälfte des Buches. Ein durch die Veränderungen im Bankwesen so unbrauchbar gewordenes Buch umzuarbeiten, ist immer eine wenig dankbare Aufgabe. Obst.

Karl Bücher, Hochschulfragen. Vorträge und Aufsätze. gr. 8°. 324 S. Johann Wörners Verlag. Leipzig 1912. Geh. M 6.50.

Eine Anzahl Vorträge und Aufsätze, bei verschiedenen Gelegenheiten entstanden, hat Geheimrat Bücher, wie er schreibt, zu einem Strauß vereint, den er Adolph Wagner zueignet. Der größere Teil der Aufsätze hat noch heute aktuelles Interesse, insbesondere natürlich für jüngere und ältere Akademiker, einige aber auch für den Kaufmann, für dessen wissenschaftliche Ausbildung Bücher stets großes Interesse bewiesen hat. Mir persönlich hat die Lektüre des kleinen Sammelwerkes einen großen Genuß bereitet. Obst.

Adolf Damaschke, Geschichte der Nationalökonomie. 6. Aufl. 8°. 606 S. Gustav Fischer, Jena.

Eine erste Einführung will diese Arbeit des weit über Deutschlands Grenzen bekannten Bodenreformers Adolf Damaschke sein. Nicht für Volkswirtschaftler von Fach, sondern für Angehörige anderer Berufe, die eine fachwissenschaftliche Vorbildung nicht haben, aber sich mit den modernen volkswirtschaftlichen Problemen beschäftigen möchten, ist es geschrieben in der dem Verfasser eigenen klaren Schreibweise. Ihnen wird das Buch nach wie vor sehr gute Dienste leisten. Obst.

Bankpolitische Tagesfragen. Ein Votum gegen die eidg. Hypothekenbank. Ein Votum gegen die Postsparkasse. Zwei Vorträge von Julius Landmann. Verlag von Helbing & Lichtenhahn, Basel. 1913. gr. 8°. 269 S. Preis: M 1.60.

Beide Vorträge haben einen gemeinsamen Ausgangspunkt und gelangen zu gleichen Resultaten. Ausgangspunkt ist das historisch Gegebene: Die dezentralisierte schweizerische Kreditorganisation; in dem einen Vortrag die Organisation des Bodenkredites, im anderen die des Sparkassenwesens. Beide Male nimmt der Verfasser Stellung gegen Bestrebungen, die auf Schaffung zentralisierender Organisationen gerichtet sind (eidg. Hypothekenbank, bzw. Postsparkasse). Die Reformbedürftigkeit der bestehenden Organisationen wird hervorgehoben, aber das historisch Gegebene soll nicht zerstört, sondern konsequent fortgebildet werden. Obst.

Literatur-Übersicht.

Februar 1913.

A. BÜCHER.

Bankkrach — *Lingg* u. *Zinke,* Vermögensschutz gegen Bankkrach. (30 S.) 8°. Stuttgart-Gablenberg, J. Dietmar. 1913. M 1.—.

Bankwesen — *Landmann, Jul.,* Bankpolitische Tagesfragen. Votum gegen die eidgenöss. Hypothekenbank. 2 Vorträge. (VII, 69 S.) gr. 8°. Basel, Helbing & Lichtenhahn. 1913. M 1.60.

Bibliographie — *Franke, P.,* Verzeichnis d. neueren empfehlensw. Literatur auf d. Gebiete d. Geld-, Bank- u. Börsenwesens. (72 S.) 8°. B., P. Franke. 1913.

Bilanz — *Wagner, A.,* Das Bilanz-Verfahren n. d. System der doppelten Buchführung in bildl. Darstellg. m. erläuterndem Text. (16 S. m. 1 Taf.) gr. 8°. Leipzig, S. Schnurpfeil. 1913. In Pappbd. M 1.50.

Böhmen — *Salz, A.,* Geschichte d. böhm. Industrie in d. Neuzeit (VIII, 628 S.) gr. 8°. München, Duncker & Humblot. 1913. M 16.—.

Buchführung — *Hügli, F.,* Die Buchhaltungssysteme und Buchhaltungsformen. 2. Aufl. (XII, 680 S.) gr. 8°. Bern, K. J. Wyss. 1913. M 8.—; geb. M 10.40.

— *Schneider, Ferd.,* Wegweiser durch die gehobene kameralist. Buchführung. (133 S.) Lex. 8°. Berlin, Franz Vahlen. 1913. Geb. M 4.—.

— *Werner's* Buchführg. f. jedermann. (D. R. G. M.) Hauptbuch u. Kassenbuch. 2 Bde. (151 u. 82 u. 22 S.) 35,5×23,5 cm. Breslau, H. Winkler (Inh. H. O. Bach). 1912. Geb. M 11.—.

Bücherrevision — *Porzig, Curt,* Die Technik der Bücher- u. Bilanzrevision. gr. 8°. Stuttgart, Muth. 1913. M 1.—.

Chemie — *Chazel, A.,* Lehrbuch der Chemie u. chemischen Technologie f. Handelsakademien 1. Tl. (VI, 225 S.) gr. 8°. Wien, C. Fromme. 1912. Geb. M 3.20.

Futtermittelzölle — *Beckmann, F.,* Die Futtermittelzölle. Eine wirtschaftspolit. Untersuchg. (VII, 134 S.) gr. 8°. München, Duncker & Humblot. 1913. M 3.—.

Gehalts-Buch unter Berücksicht. d. Beiträge f. d. Privat-Angestellten-Versicherung, sowie d. Kranken- u. Inval.-Vers. (I, 47 S.) 32,5×20,5 cm. Berlin, L. Schwarz & Co. 1913. Geb. in Halbmoleskin, 12 Bog. M 2.25; 24 Bog. M 3.50; 48 Bog. M 6.—; 72 Bog. M 8.—.

Geschäftsgewinn — *Caleb, R.,* Wie groß ist mein Geschäftsgewinn? Anleitg. z. Ermittlg. des Betriebsgewinns. (111 S.) gr. 8°. Stuttgart, Muth. 1913. M 2.—.

Handelskorrespondenz — *Frisoni, Gae.*, Handbuch d. deut. Handelskorrespondenz. 2. Aufl. (XX, 512 S.) kl. 8°. Mailand, U. Hoepli. 1913. Geb. M 3.20.

Handelsschulwesen — *Knörk, O.*, Der kaufm. Unterricht. Handbuch der Methodik. (VIII, 510 S. m 1 Beil.) Lex.-8°. Berlin, E. S. Mittler & Sohn. 1913. M 10.—.

Handelswesen — *Lexis, W.*, Das Handelswesen. I. Das Handelspersonal und der Warenhandel. 2. Aufl. (126 S.) kl. 8°. Leipzig, Göschen. 1912. Geb. M —.90.

Idealwert — *Berliner, M.*, Vergütung f. den Wert des Geschäfts bei dessen Übergang in andere Hände. Vortrag. (28 S.) gr. 8°. Hannover, Hahnsche Buchh. 1913. M —.50.

Inventarisierung — *Lewin, C. M.*, Die Inventarisierung v. Industrie- u. Gewerbebetrieben. (Falsche u. richt. Führg. der Inventarienbücher.) 2. Aufl. (48 S.) 8°. Leipzig, C. E. Poeschel. 1912. M 2.50.

Kaliindustrie — Übersichtskarte d. deut. Kaliindustrie 1913, hrsg von dem Bankgeschäft Gebr. Dammann, Hannover. 1:450000. 92,5×56,5 cm. Farbdr. Nebst Beil: Verzeichn. d. deut. Kaliunternehmgn. (III, 79 S.) 8°. Hann., Gebr. Dammann. 1913. M 3.50.

Konsumvereine — *Alberti, Mario*, Konsumver. u. Teuerung. Mit Vorwort v. Luigi Luzzatti. (12 S.) 8°. Leipzig (Gautzsch), F. Dietrich. 1913. M —.25.

Kreditvereine, ländl. — Zur Reform d. ländl. Kreditvereine in Baden. Eine krit. Studie v. Rusticus. (37 S.) 8°. Emmendingen, Druck- u. Verlagsgesellschaft. 1913. M —.60.

Löhne — *Kuczynski, R.*, Arbeitslohn u. Arbeitszeit i. Europa u. Amerika 1870—1909. (VI, 817 S.) Lex. 8°. Berlin, J. Springer. 1913. M 24.—; geb. M 26.40.

Reklame — *Kempf, R.*, Reklame-Motive. Eine Sammlg. der Natur entnommener Motive f. Reklamebildnerei. 40 Taf. (In 2 Lfgn.) 1. Lfg. (20 Taf. m. 2 S. Text.) 32×27 cm. Berlin, Seidels Reklame Verl. 1913. In Mappe M 20.—.

Seeschiffahrt — *Lenz, Paul*, Die Konzentrat. im Seeschifffahrtsgewerbe. (VIII, 142 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1913. M 4.—.

Sparkassen — *Gruber, E.*, Sparkassengesetz f. Elsaß-Lothr. vom 23. 8. 1912. (53 S.) 8°. Straßb i. E., Straßb. Druckerei u. Verlagsanstalt. 1912. Geb 1.50.
— *Dasselbe*, 2. Tl. Anweisung z. Ausführg. des Gesetzes m. Formularen u. Mustersatzgn. (34 u. 6 S.) 34×22 cm. Ebenda. 1913. M 1.—.

Submissionswesen — *Volmar, F.*, Reform d. Submissionswesens. Bericht u. Vorschläge des schweizer. Gewerbevereins. 2. Folge. (95 S.) Bern, Büchler & Co. 1912. M 2.—.

Verlagsbericht: „Soll und Haben", ein Augleich zwischen Theorie und Praxis. (96 S.) Leipzig, C. E. Poeschel. 1913.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Abschreibung, Tilgung u. Etragsberechng. Von *K. Schaettgen.* Ztschr. f. Buchh. XXII. 1.

Bankkorrespondenten. *Schigut R.*, Zur Arbeitstechnik d. Bankkorrespondenten. Zeitschr. für Buchhaltung. XXII. 2.

Börsenausschuss. Plutus X. 3.

Buchungen. *Kuntschik J.*, Direkte Buchungen. Zeitschr. für Buchhaltung. XXII. 2.

Geldbeschaffung, moderne. Österr. Volksw. V. 19.

Getreidemarkt, Preisbildung, d., auf dem Getreidemarkt. Intern. Volkswirt 17.

Hypothekar- u. Emissionsgeschäfte. Die charakterist. Buchungen derselben. Ztschr. f. Buchh. XXII. 1.

Kapitalanlage. Wie lege ich mein Kapital an. Plutus X. 4.

Kursdifferenzen. Von *P. Ciompa.* Österr. Handelsschulzeitg. N. F. V. 1.

Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft. *Balzer, V.*, Der kaufmänn. Betrieb einer Lebensvers.-A.-G. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 5.

Luxus u. Handel. Von *Sombart.* Staatsbürger. 1913. 2.

Mecklenburgs Finanznöte. Plutus X. 4.

Neugründungen u. Kapitalserhöhungen. Von *R. Calmer.* Plutus X. 7.

Privatwirtschaftslehre. *Nicklisch, H.*, Die Auffassung der Privatwirtschaftslehre im Reiche und die neuesten Angriffe gegen sie. Österr. Handelsschulzeitung. Januar 1913.

Prospektrecht. Plutus X. 4.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Acts. Metropolitan Railway Acts 1912, 4 s. 4 d. Staffordshire Potteries Waterworks Acts 1912, 2 s. 7 d. Swansea Corporation Acts 1912, 5 s. 2 d. Verlag: Wyman.

Ashley, W. J. Birmingham studies in social economy. 2 s. netto. Verlag: Longmans.

Bacon's Large scale atlas of London and suburbs. Revidierte Ausgabe mit alphab. Inhaltsverzeichnis. 25 s. Verlag: G. W. Bacon.

Banking almanac and banking directory 1913. 15 s. netto. Verlag: Waterlow.

Bartholomew, J. G. Handy reference atlas of the world. 9. Ausgabe. 7 s. 6 d. netto. Verlag: J. Walker.

Branford, Victor. St. Columbia — a study of social in heritance and spiritual development. 84 S. 1 s. netto. Verlag: P. Geddes.

Business prospects year book 1913. 10 s. netto. Verlag „Financial Times".

Chemical manufacturer's directory of England, Wales and Scotland 1913. 2 s. 6 d. netto. Verlag: Simpkin.

Cleveland, F. A. and *Powell, F. W.* Railroad finance. 10 s. 6 d. netto. Verlag: Appleton.

Colonial reports — Mauritius 1911, 4½ d. Trinidad and Tobago 1911, 9½ d. Verlag: Wyman.

Colonies, Handbook on the British colonies. 2 s. 6 d. netto. Verlag: Wyman.

Consular reports — Persia, Lingah, 1911/12, 3½ d. Persia, Bunder Abbas 1911/12, 4 d. Verlag: Wyman.

Economic Beginnings of Far West America. 2 Bände. 17 s. netto. Verlag: Macmillan.

Imports and export return. 1 d. Verlag: Wymann.

Johnston, Sir H. Common sense in foreign policy. 130 S. 2 s. 6 d. netto. Verlag: E. Smith.

Jordan, H. W. ABC guide to company law. 11. Ausgabe. 442 S. 3 s. 6 d. netto. Verlag: Jordan.

Lanning, George. Old forces in new China: an effort to exhibit the fundamental relationships of China and the West in their true light. 418 S. 10 s. 6 d. netto. Verlag: Probsthain.

Marsh, H. W. Industrial mathematics. 8 s. 6 d. netto. Verlag: Chapman & Hall.

Slater, J. A. Commercial encyclopaedia. Band 4. 7 s. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Trade and Navigation returns, December 1912. 1 s. 8 d. Verlag: Wyman.

Willing's Press guide 1913. 1 s. netto. Verlag: Willing.

Redaktionelle Mitteilung.

Diesem Hefte hat Herr *Hans Morgenstern, Berlin*, eine Ankündigung beigelegt; ebenso machen wir auf die Prospekte der Firmen *Karl Block in Breslau* und *Carl Ernst Poeschel in Leipzig* aufmerksam.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.—. (K. 3.60). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN.

GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

Beiblatt zur
„Zeitschrift für Handelswissenschaft
und Handelspraxis“

Herausgegeben von

DR. ARTHUR SCHRÖTER
MANNHEIM

2. JAHRGANG 1912/13

LEIPZIG
VERLAG CARL ERNST POESCHEL

INHALTS-ÜBERSICHT ZUM ZWEITEN JAHRGANG

Heft 1, April 1912

Der Wechsel, eine berufssprachliche Studie (mit Abbildung) von Dr. L. Wendelstein, Backnang 1
Deutschlands Schiffbau und Seeschiffahrt im Jahre 1911 von Wilhelm Leda, Hamburg : : 5
Handel und Verkehr in Jerusalem von J. Wetzlar, Jerusalem : : : : : : : : : : : : : : 10
Angestelltenversicherung und Arbeiterversicherung von Dr. Heinz Potthoff, Düsseldorf : : 13
Schopenhauer als Wechselgläubiger : : : : : 14
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : : 18

Heft 2, Mai 1912

Die Kunst der Schaufenster-Dekoration (mit Abbildungen) von Dr. Paul F. Schmidt, Magdeburg 19
Banken und Bank-Außenseiter von A. Linger, Frankfurt a. M. : : : : : : : : : : : : : 21
Der Handlungslehrling vor 200 Jahren von Ed. Weber, Handelslehrer, Leipzig : : : : : : 27
Die Läden (Aus Börne, Schilderungen aus Paris) 33

Heft 3, Juni 1912

Moderne Plakatkunst (mit Abbildungen) von Museumsdirektor Dr. J. Schinnerer, Leipzig : : 35
Die europäischen Verkehrswege nach China in ihrer historischen Entwickelung von Dr. Richard Hennig, Berlin-Friedenau : : : : : 37
Der Handlungsgehilfe vor 200 Jahren von Eduard Weber, Handelslehrer, Leipzig : : : : : : 42
Wer ist Kaufmann? von Kuba Gesang, Charlottenburg : : : : : : : : : : : : : : : 46
Brüssel-Dresden-Turin von Dipl.-Ingenieur Otto Schwarzweber, München : : : : : : : : 48
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : : 50

Heft 4, Juli 1912

Verkehr und Verkehrskarten in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts (mit Abbildungen) von Dr. Johannes Riedel, Leipzig : : : : : : 51
Der Kaiser als Farmer in Südwestafrika von Dr. Paul Rohrbach, Berlin : : : : : : : : 56
Ausblick in die Entwicklung der deutschen Eisenindustrie von Dr. Th. Kreuzkam, Wilmersdorf 59
Aus „La maison du Chat-qui-pelote" von Balzac, mitgeteilt von Dr. Otto Straube, Leipzig : : 64
Der Geschäftsreisende (Balzac), mitgeteilt von Dr. Otto Straube, Leipzig : : : : : : : : 65
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : : 65

Heft 5, August 1912

Johannes Scharrer von Kgl. Kreisarchivar Dr. Georg Schrötter, Nürnberg (mit Porträt) : : 67
Was bietet das Hamburgische Kolonialinstitut dem Kaufmanne? von Rat Dr. Max Förster, Hamburg : : : : : : : : : : : : : : : : 73
Leipziger Kleinhandelskonkurrenz und Konkurrenzkämpfe im 16. und 17. Jahrhundert von Siegfried Moltke, Bibliothekar der Handelskammer, Leipzig : : : : : : : : : : : : 78

Heft 6, September 1912

Tunesiens wirtschaftliche Bedeutung (mit Abbildungen) von Eduard Ladenburg : : : : 83
Kaufmann und Bedarfsveredelung I von Dr. Benno Jaroslaw, Berlin : : : : : : : : : : : 90
Das Mandat zur Vertretung wirtschaftlicher Interessen von Dr. Rich. Dohm, Charlottenburg : : : : : : : : : : : : : : : : : 93
Auf der Suche nach dem „vergoldeten Kaziken" von Professor Dr. E. Schäfer, Schwerin : : 94

Heft 7, Oktober 1912

Friedrich List als Eisenbahnpolitiker (mit Porträt) von Dr. Fritz Elsas, Tübingen : : : : : : 99
Kaufmann und Bedarfsveredelung II von Dr. Benno Jaroslaw, Berlin: : : : : : : : : : 103
Transkontinentale Schiffahrtswege in Europa von Dr. Rich. Hennig, Berlin : : : : : : : : : 109
Die ersten Füllfederhalter von Ingenieur F. M. Feldhaus, Berlin : : : : : : : : : : : : 112
Wer ist Kaufmann? Eine Erwiderung von G. Taeufert, Quidah, Dahomey : : : : : : : : 113
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : : 114

Heft 8, November 1912

Matthäus Schwarz, „der Fürneme", Hauptbuchhalter der Fugger (mit Porträt) von Dr. B. Penndorf, Chemnitz : : : : : : : : : : : : 115
Syndikate und Truste von Privatdozent Dr. Albrecht Wirth, München: : : : : : : : : : 119
Transkontinentale Schiffahrtswege in Europa (Schluß) von Dr. Richard Hennig, Berlin : : 124
Transportversicherung von Robert Bley, Seckenheim : : : : : : : : : : : : : : : : : 128

Heft 9, Dezember 1912

Der Frankfurter Osthafen (mit Abbildungen) von Ed. Glück, Frankfurt a. M. : : : : : : : : 131
Zur Psychologie der Reklame von Dr. C. Herting 138
Das Recht der Konkurrenzklausel von Dr. Heinz Potthoff, Düsseldorf : : : : : : : : : : : 142
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : : 146

Heft 10, Januar 1913

Die wirtschaftliche Erschließung Formosas (mit Abbildungen) von Dr. Fritz Wertheimer, Berlin 147
Literatur, Dichtung und Wirtschaftsleben in Amerika von Dr. Julius Zeitler, Leipzig : : : : 154
Handelspresse und Volkswirtschaft von Dr. A. Meyer, Zürich : : : : : : : : : : : : : 160
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : : 162

Heft 11, Februar 1913

Emil Rathenau (mit Porträt) von Dr. Felix Pinner, Berlin : : : : : : : : : : : : : : : : 163
Die alten Handlungsbücher in ihrer Bedeutung für die Geschichte der Buchhaltung von Dr. B. Penndorf, Chemnitz : : : : : : : : : : : 174
Das Submissionswesen und seine Technik von Dr. Rich. Dohm, Charlottenburg : : : : : : 177

Heft 12, März 1913

Die Londoner Reklame-Ausstellung (mit Abbildungen) von Ludwig W. Schmidt, London : 179
Beiträge zur Vorgeschichte der Württembergischen Notenbank von Dr. Fritz Elsas, Tübingen 181
Die Funkentelegraphie im öffentlichen Verkehr von Ober-Postpraktikant H. Thurn, Berlin-Friedenau : : : : : : : : : : : : : : : : : 187
Die Bedeutung des Luxus für Handel und Gewerbe von Dr. Alexander Elster, Jena: : : 192

REGISTER ZUM ZWEITEN JAHRGANG

Angestelltenversicherung, s. Potthoff.
Arbeiterversicherung, s. Potthoff
Banken und Bank-Außenseiter, s. Linger.
Balzac, Aus „La maison du Chat-qui-pelote". 18, 64.
Bedeutung des Luxus für Handel und Gewerbe, s. Elster.
Beiträge zur Vorgeschichte der Württembergischen Notenbank, s. Elsas.
Bley, Transportversicherung 128.
Börne, Die Läden 33.
Deutschlands Schiffbau und Seeschiffahrt im Jahre 1911, s. Leda.
Dichtung in Amerika, s. Zeitler.
Dohm, R., Das Mandat zur Vertretung wirtschaftlicher Interessen 93.
— Das Submissionswesen und seine Technik 177.
Eisenindustrie, s. Kreuzkam.
Elsas, Fr., Beiträge zur Vorgeschichte der Württembergischen Notenbank 181.
— Friedrich List als Eisenbahnpolitiker 99.
Elster, Al., Bedeutung des Luxus für Handel und Gewerbe 192.
Erschließung, wirtschaftliche, Tunesiens, s. Wertheimer.
Feldhaus, F. M., Die ersten Füllfederhalter 112.
Förster, M., Was bietet das Hamburg. Kolonialinstitut dem Kaufmann 73.
Frankfurter Osthafen, s. Glück.
Fugger, s. Penndorf.
Füllfederhalter, s. Feldhaus.
Funkentelegraphie, s. Thurn.
Gesang, K., Wer ist Kaufmann.
Glück, Ed., Der Frankfurter Osthafen 131.
Handel und Verkehr in Jerusalem, s. Wetzlar.
Handelspresse und Volkswirtschaft, s. Meyer, A.
Handlungsbücher, Die alten, in ihrer Bedeutung f. d. Gesch. der Buchhaltung, s. Penndorf.
Handlungsgehilfe vor 200 Jahren, s. Weber.
Handlungslehrling vor 200 Jahren, s. Weber.
Hennig, R., Die europäischen Verkehrswege nach China in ihrer historischen Entwicklung 37.
— Transkontinentale Schiffahrtswege in Europa 109, 124.
Herting, C., Zur Psychologie der Reklame 138.
Jaroslaw, B., Kaufmann und Bedarfs-Veredelung 90, 103.
Kaiser, Der, als Farmer in Südwestafrika, s. Rohrbach.
Kaufmann und Bedarfs-Veredlung, s. Jaroslaw.
Kaufmann, Wer ist, s. Gesang.
Kaufmann, Wer ist, s. Taeufert.
Kazike, Vergoldete, s. Schäfer.
Kleinhandelskonkurrenz, Leipziger, und Konkurrenzkämpfe im 16. u. 17. Jahrhundert, s. Moltke.
Kolonialinstitut, Hamburg, s Förster.
Konkurrenzklausel, s. Potthoff.
Kreuzkam, Th., Ausblick in die Entwicklung der deutschen Eisenindustrie 59.
Ladenburg, Ed., Tunesiens wirtschaftl. Bedeutung 83.
Leda, W., Deutschlands Schiffbau und Seeschiffahrt im Jahre 1911, 5.
Linger, A., Banken und Bank-Außenseiter 21.
List, Friedr., als Eisenbahnpolitiker, s. Elsas.
Literatur, Dichtung und Wirtschaftsleben in Amerika, s. Zeitler.
Luxus, s. Elster.
Mandat zur Vertretung wirtschaftlicher Interessen, s. Dohm.
Meyer, A., Handelspresse und Volkswirtschaft 160.
Moltke, Siegfried, Leipziger Kleinhandelskonkurrenz und Konkurrenzkämpfe im 16. u. 17. Jahrhundert 78.
Notenbank, Württemberg., s. Elsas.
Penndorf, B., Die alten Handlungsbücher in ihrer Bedeutung f. d. Gesch. der Buchhaltung 174.
— Matthäus Schwarz, der „Fürneme", Hauptbuchhalter der Fugger 115.
Pinner, Felix, Emil Rathenau 163.
Plakatkunst, Moderne, s. Schinnerer, J.
Potthoff, H., Angestelltenversicherung und Arbeiterversicherung 13.
— Das Recht der Konkurrenzklausel 142.
Psychologie der Reklame, s. Herting.
Rathenau, s. Pinner.
Recht der Konkurrenzklausel, s. Potthoff.
Reklame, s. Herting.
Reklame-Ausstellung, Die Londoner, s. Schmidt, L.W.
Riedel, Joh., Verkehr und Verkehrskarten in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts 51.
Rohrbach, P., Der Kaiser als Farmer in Südwestafrika 56.
Schäfer, Ernst, Auf der Suche nach dem „vergoldeten Kaziken" 94.
Scharrer, Johannes, s. Schrötter.
Schaufensterdekoration, s. Schmidt, P. F.
Schiffahrtswege, Transkontinentale, s. Hennig.
Schiffbau 1911, s. Leda.
Schinnerer, J., Moderne Plakatkunst 35.
Schmidt, L.W., Die Londoner Reklame-Ausstellung 179.
Schmidt, P. F., Die Kunst der Schaufenster-Dekoration 19.
Schopenhauer als Wechselgläubiger 14.
Schrötter, Georg, Johannes Scharrer 67.
Schwarz, Matthäus, s. Penndorf.
Schwarzweber, O., Brüssel—Dresden—Turin 48.
Seeschiffahrt 1911, s. Leda.
Submissionswesen und seine Technik, s. Dohm.
Syndikate und Truste, s. Wirth.
Taeufert, Georg, Wer ist Kaufmann (Erwiderung) 113.
Thurn, H., Die Funkentelegraphie im öffentlichen Verkehr 187.
Tunesiens wirtschaftl. Bedeutung, s. Ladenburg.
Verkehr und Verkehrskarten in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts, s. Riedel.
Verkehrswege, Europäische, nach China in ihrer histor. Entwicklung, s. Hennig.
Weber, Ed., Der Handlungslehrling vor 200 Jahren 27.
— Der Handlungsgehilfe vor 200 Jahren 42.
Wechsel, s. Wendelstein.
Wendelstein, L., Der Wechsel, eine berufssprachliche Studie 1.
Wertheimer, Fr., Die wirtschaftliche Erschließung Formosas 147.
Wetzlar, J., Handel und Verkehr in Jerusalem 10.
Wirth, Syndikate und Truste 119.
Zeitler, J., Literatur, Dichtung und Wirtschaftsleben in Amerika 154.

SOLA-WECHSEL.

Leipzig den 10. October 1820. Pr. [illegible]

Nächst kommende Ostermesse 1820. in der Wöltgen Wiese zahle ich für diesen meinen SOLA WECHSEL sub Hypotheca bonorum an Johann Christian Liebernickel in Leipzig oder Ordre die Summa von Reichs Thaler und Hundert in Preusch Courant den Werth baar Valuta empfangen, leiste zur gesetzten Zeit Zahlung und begebe mich aller Meß- und anderer Freyheiten aller Orten, sowohl aller Wechselverjährung oder Praescription des Wechsel-Rechts so nach Leipziger und anderer Orten Wechsel und Gerichtsordnungen eingeführt, stehe für die Stempel Strafe, und soll mich zu keiner Zeit etwas anders als baare Zahlung schützen.

Auf mich selbst Allerorten.

[illegible]

Zur Zahlungszeit in Leipzig oder wo anzutreffen.

[illegible]

Dieser Namen heißt Joseph Scheie

Das Original zu obigem Solawechsel wurde von der Bibliothek der hiesigen Handelskammer freundlichst zur Verfügung gestellt; die übrigen Beispiele verdankt der Verfasser dem Entgegenkommen des Herrn Justizrat Dr. Dietz, Frankfurt a. M.

28 ab

(premiere) Francfort ce 4e Xbre 1773 pour 550. Bcs

Au Vingt Huitt du Courent — payez par cette premiere de Change — a l'ordre de Messieurs Zappa & Freres Lorla Cinq Cents Cinquante Florins de Banque

Valeur en Cte avec I.B.P que passera Suivant l'avis de

Freres Bolongari

A Messieurs
Messieurs Bolongaro & Crevenna
Amsterdam

[illegible]

Noi sottoscritti confessiamo esser veri Creditori [illegible] Ottavio van Boeckh [illegible] la somma de [illegible] mille cinquecent quarantacinque [illegible] bolini [illegible] la somma promettiamo di pagarli [illegible] presente di pasca in segno del vero stabbiamo scritto sottoscritto la presenta di [illegible] a 3 ottobrio 1617

[illegible] 1525 [illegible]

Nicolo Michel [illegible]

Copia wechselbriefs

Bißbrecht Drettlinß ahm Stadt Paulina von Trier seiner Hausfrauwen

Contra

Adrian von Hils zu Leipzig.

[illegible]

[illegible]

[illegible]

d Verwang

Fürth den 20. Decembr. 1749.
[illegible] 142. moneta.

Bevorstehende Ostermesse 1750. dritter Woche Zahle gegen diesen meinen Solawechselbrief an Hr. Johann Heinrich Haaßallhier oder dessen ordre die Summam von Reichsthaler Einhundert Vierzig Zwey. moneta, valuta wohl empfangen. Leiste gute Zahlung. adieu

Johann Jacob Fürnkranz

acceptirt Fürth den 4. april 1750.
[illegible]

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Arthur Schröter · Leipzig · Verlag Carl Ernst Poeschel

NO. 1 APRIL 1912

Der Wechsel

Eine berufssprachliche Studie

von L. Wendelstein, Backnang

DIE Bezahlungsweise mittels Wechsel, der „Wechsel", ist schon reichlich 700 Jahre alt. Er hat eine mannigfaltige Entwicklung hinter sich, die wir indes klar genug überblicken, um ein Stück berufssprachlicher Arbeit herausheben und darstellen zu können. Er soll zusammen mit der Wortgruppe, die sich an ihn anschließt, dazu dienen, einerseits die Anforderungen, welche die Handelstätigkeit an die Sprache stellt und andrerseits die Art und Weise, wie die Kaufmannschaft sich ihrer bedient, zu zeigen.

Sobald der aufblühende Handel über die Grenzen des Münzgebiets hinausging, erforderte er einen Umtausch der Geldsorten. Das Wort „Wechsel", das zunächst jeden beliebigen Tausch bezeichnet, wurde für das Umwechseln der Münzen regelmäßig verwendet, erhielt dadurch eine spezielle Bedeutung, die sich alsbald wohl im Sprachgebrauch des Kaufmanns so festsetzte, daß „Wechsel" auch weiter verwendet wurde, als die eine Hälfte dieses Geschäftsvorganges, das Entgegennehmen der fremden Münze, wegfiel und der Geldgeber für seinen Betrag eine Quittung, oft verbunden mit einer Anweisung erhielt, oder sich mit einer einstweiligen Gutschrift für spätere Verfügung über die Summe begnügte. Diese Art des Wertvertauschens und Wertverschiebens war möglich geworden, nachdem die Handelsgebiete mit einem Netz von Bankkontoren, Zweigniederlassungen der Bankgeschäfte sich bedeckt hatten und von reisenden Bankgesellschaftern besucht wurden. Sie gab dem Wort Wechsel im kaufmännischen Gebrauch die gegen obige, ursprüngliche veränderte Bedeutung „Tausch von Bargeld gegen ein Guthaben zum Zweck eine Zahlung zu leisten". Die Rückforderung, das Abheben des Geldes, konnte durch mündliche Anweisung geschehen, geschah der Sicherheit wegen, wie das Quittieren über den Empfang, meistens schriftlich, notariell urkundlich in lateinischer Sprache. Im Gegensatz zum mündlichen Wechselgeschäft bildete sich für die schriftliche Art durch Zusammensetzung mit dem lateinischen Lehnwort brief, d. h. Urkunde, die Bezeichnung „Wechselbrief" und wurde und blieb für Jahrhunderte die übliche Bezeichnung für „Urkunde über eine Wechselzahlung", während das einfache Wort Wechsel daneben nur noch den Zweck, die Wechselzahlung, bedeutete. Die mündliche Abwicklung des Wechselgeschäftes fiel ganz, die notarielle Ausfertigung der Wechselurkunde wird seit dem 14. Jahrhundert ersetzt durch das private Wechselschreiben, an Stelle der lateinischen Sprache tritt die deutsche — das Wort Wechselbrief bleibt bis tief ins 18. Jahrhundert hinein bestehen, wenngleich seit Beginn dieses auch das einfache „Wechsel" in dieser Bedeutung sich findet. Freilich hat „Brief" im Laufe der Zeit sich eine Verengung seines Inhalts von der Bedeutung „Urkunde", „Geschriebenes", auf die von „Zuschrift, Schreiben" gefallen lassen müssen, so daß es in Wechselbrief, wo es in seiner ursprünglichen Bedeutung erhalten blieb, als eine von der Gemeinsprache abweichende Eigentümlichkeit gefühlt werden mußte. Als man nun gegen die Mitte des vorigen Jahrhunderts eine deutsche Wechselordnung schuf, zog man das Ergebnis aus der damaligen sprachlichen Situation: die Bezeichnung als Urkunde war überflüssig, „Brief" selbst in dieser Bedeutung gemeinhin ungewohnt, ein gewöhnlicher Brief im heutigen Sinne sollte der Wechsel nicht sein, die Vorstellung dessen, was er sein sollte, hatte sich soweit verdichtet, daß sie gesetzlich eindeutig gefaßt werden konnte. So ließ man den zweiten Bestandteil des Wortes Wechselbrief endgültig fallen und erreichte damit in dem einfachen Wort „Wechsel" den heutigen Sprachstand.

Das formell gut deutsche Wort „Wechsel" und das aus deutschem und fremdem Material zusammengesetzte „Wechselbrief" aber sind Lehnübersetzungen aus dem lateinisch-italienischen cambium, cambio, lettera di cambio. Damit schlagen wir eine ergiebige Quelle für die Terminologie des Wechsels an. Nun ist es ja freilich eine in den allgemeinen Umrissen weithin bekannte Tatsache, daß der deutsche Kaufmann für Kredit-, Buch- und Rechnungswesen bei den Italienern in die Schule gegangen ist, in Italien Gegenstand und Bezeichnung für den Gegenstand gelernt und übernommen hat. So allgemein diese Tatsache bekannt ist, so wenig sind die Einzelheiten hierfür beachtet worden. Für die Begriffsgruppe des Wechsels ergibt sich in dieser Hinsicht folgendes.

Frühe schon wurde, um etwaigen Schaden durch Verlorengehen zu vermeiden, der Wechsel in mehreren Exemplaren ausgefertigt; das erste Exemplar hieß dann italienisch prima d. h. lettera, verdeutscht der „erste Wechselbrief" oder durch Bastardkomposition wiedergegeben der „Primawechsel" oder als Fremdwort eingeführt „die Prima", das Duplikat entsprechend „zweiter Wechselbrief, Sekundawechsel, Sekunda". Die Gefahr des Verlorengehens ist heute für den Wechsel weit geringer, Duplikate werden in Wirklichkeit weit weniger ausgestellt als früher, an die Stelle der regelrechten Ausfertigung der Sekunda ist die stillschweigend selbstverständliche Verpflichtung oder Bereitwilligkeit hierzu getreten, die tatsächlichen Verhältnisse haben sich wesentlich geändert, trotzdem besteht die Bezeichnung Primawechsel heute noch in vollem Umfange. Warum nicht das sehr alte „erster Wechselbrief"? Formell ist diese Wortgruppe schwerfälliger als die Komposition Primawechsel, inhaltlich kann damit eine Verschiebung des Begriffs nicht leicht gekennzeichnet werden. Warum nicht Prima? weil damit der heutigen gesetzlichen Forderung, wonach das Wort „Wechsel" im Text vorkommen muß, vielfach nicht genügt wäre. So ist Primawechsel üblich geworden und hat heute als Folge der weiteren Tatsache, daß vom Eigenwechsel keine Duplikate ausgefertigt werden, die Bedeutung „gezogener Wechsel" angenommen.

Aus Italien drangen um 1600, wohl auch im Gefolge der theoretischen Abhandlungen über das Wechselwesen und infolge des eingehenden Studiums derselben (Lucas Paccioli, Scaccia, — 1603 Hamburger Wechselordnung) die Worte für die Begriffsdifferenzierung des Wechsels in den Sprachschatz des deutschen Kaufmannes ein: Tratta, abgeschliffen zu Tratte, für den gezogenen Wechsel, als Gegenbegriff hierzu Solawechsel, Übersetzung von sola di cambio, der nur einfach ausgestellte Wechsel, der Eigenwechsel, Rimesse für den an Zahlungsstatt weiterbegebenen Wechsel, welche Bezeichnung unter der Voraussetzung, daß der übersandte Wechselbrief angenommen und eingelöst werde, die Bedeutung von „Zahlung, Anschaffung" bekam. Gleichzeitig kam das mit Hilfe einer längst eingebürgerten Ableitungssilbe gebildete „auf jemand trassieren" auf und trat gleichbedeutend neben das ältere Übersetzungslehnwort „ziehen auf". Für die dabei aktiv beteiligte Person waren im 17. Jahrhundert einerseits die fremdwörtlichen Gebilde Trattant, Trassant, Trassierer, andrerseits das deutsche „Zieher" üblich, neben welches sich noch, aus der Kanzleisprache herkommend, „Aussteller" einführte. Kurz nach 1700 ist für die beim Wechselgeschäft passive Person der Ausdruck „Trassat" zu finden, das mit „Bezogener" übersetzt wird und als solches die letzte Spur eines veralteten „beziehen" gleich trassieren ist. Ähnlich wie Tratte zu trassieren und Trassant verhält sich Rimesse zu remittieren und Remittent, nur daß hier für die Verbalformen das lateinische remittere, nicht das italienische rimettere verwendet wurde. Als gegen Ende des 19. Jahrhunderts wieder einmal eine Fremdworthetzjagd eröffnet wurde, wurde der Versuch gemacht, die italienisch-deutschen Wechselausdrücke durch „Abgabe" und „abgeben" gewaltsam zu verdrängen. Gelingt es, so wird die eigenartige oder besser gesagt fremdartige Verbindung des Wörtchens „auf" mit Abgabe und abgeben dem Sprachkundigen gleichwohl das Italienische als Unterlage für den eingedeutschten Gesamtausdruck aufdecken.

Nicht nur die Entstehung des Wechsels, die theoretische Klärung seines Wesens, auch die Weiterentwicklung dieses wichtigen kaufmännischen Hilfsmittels steht inhaltlich und formell unter der Leitung Italiens. Bis um die Mitte des 16. Jahrhunderts blieb der Wechsel auf vier Personen, zwei Merkatoren und zwei Kampsoren, beschränkt. Das Wechselziehen war ein Privilegium der Banken und Meßplätze. Die Meßorte aber genossen das besondere Wohlwollen, die besondere Fürsorge der Fürsten und Städte, und nach ihnen strömten an bestimmten Tagen die Kaufleute zahlreich zusammen. Für den geschäftlichen Verkehr dieser unter einander bildeten sich hier alsbald feste Gebräuche, hier wurde das Wechselwesen in bestimmte Formen gebracht, hier wurden auch die ersten Wechselordnungen erlassen. Im engen Kreise der Berufsgenossen, an zahlreichen, internationalen Handelszentren, in Piacenza, Besançon, Frankfurt, Brügge, nicht in gemeinsprachlichem Verkehr oder gar auf Grund einer gemeinsamen, nationalen Sprachtätigkeit sind demnach die Bezeichnungen für den Meßwechsel in Erscheinung getreten, sprachüblich geworden, und das um so sicherer und leichter, als von 1500—1650 die beinahe ausschließlich benützte Form des Wechsels eben der auf Messen lautende war. Interessant wäre es festzustellen, wie der Italiener selbst das Sprachmaterial für den Wechsel, das er auf den Messen sozusagen auf den Markt warf, bildete. Es soll genügen, die Stellung, die der deutsche Kaufmann dazu nahm, klarzulegen.

Valuta, Obligo, Vista gehen ohne weiteres in den deutsch-kaufmännischen Sprachschatz über. Aval, Avis, Diskont, Protest werden im Lauf der Zeit lautlich eingeglichen. Eine schriftliche Annahmeerklärung wird schon im 14. Jahrhundert für die Wechselbriefe gefordert. Acceptieren war als Kanzleiwort aus dem lateinischen in allgemeiner Bedeutung schon im 15. Jahrhundert gebraucht. Ein regelmäßig üblicher Vorgang von großer Wichtigkeit, der den ganzen ersten Meßtag ausfüllte, war das Ausrufen der Wechsel und die Bereitwilligkeit sie zu bezahlen, und dieser Vorgang, den der deutsche Kaufmann ziemlich gleichzeitig wie die Unterscheidung der Tratte und Rimesse oder wie den Trattenaviso kennen und benennen lernte, bezeichnete er gleichwohl nicht italienisch, sondern mit Benützung des bereits vorhandenen lateinisch-deutschen Fremdworts: akzeptieren, Akzeptation, Akzeptierung, woraus dann erst im 19. Jahrhundert durch lautliche und begriffliche Kürzung Akzept gleich Annahmevermerk und durch weiteren Bedeutungswandel gleich akzeptierter Wechsel wurde. Ganz ebenso wurde das aus dem Amtslatein stammende Fremdwort honorieren gleich ehren in die kaufmännische Wechselsprache übernommen und mit der Bedeutung des italienischen onorare gleich bezahlen, einlösen ausgestattet. War so das ältere Latein erfolgreicher Konkurrent des Italienischen, so war es alsbald auch das jüngere Französisch. So wird der Rückwechsel zunächst nach dem Italienischen Ritorna, ritorno benannt, erst hernach dringt das französische Retour dafür durch und verdrängt den Rivalen; so wird erst ein Aponto remittiert, per appunto trassiert und dann per netto apoint oder par net appoint trassiert. Und noch ein Wort, bei dem der Ringkampf zwischen den beiden Sprachen unentschieden blieb: blanco ist ein Kompromiß aus italienisch bianco und französisch blanc. Daß auch diese Wörter eine mannigfache Fortbildung durch Ableitung und Komposition erfahren haben, sei nur kurz festgestellt.

Der Meßwechsel, der über ein Jahrhundert beinahe alleinherrschend gewesen war, kam mit dem Niedergang der Messen außer Gebrauch und ist heute bis auf einige kärgliche Überreste verschwunden. Der Wechsel, der im freien Handelsverkehr sich herausgebildet hat, konnte sich auf die Dauer die räumliche und zeitliche Beschränkung auf die Messen nicht gefallen lassen. Den Weg zurück in die Freiheit bahnte ihm eine neue Errungenschaft. Nach und nach eroberten sich die Kaufleute das Recht, unter sich selbst Wechsel zu ziehen auf alle Orte und auf beliebige Zeiten und diese Wechsel weiter zu begeben. Auch hierbei gingen die Italiener voran. Sie erfanden und benannten nach dem rein äußerlichen Aufzeichnen auf der Rückseite des Wechsels das Indossamento, ein Wort, auf dessen Übersetzung der deutsche Kaufmann verzichtete, das er mit samt den daran sich anschließenden Begriffen und Ableitungen in seinen Wortschatz übernahm. Durch diese wichtige Neuerung wurde die Zahl der Personen, die am Wechselgeschäft teilnehmen konnten, unbeschränkt, der Wechsel konnte in giro, in Kreislauf, Umlauf gesetzt werden. Wie eng beides, Indossament und Giro, zusammenhingen und zusammenhängen, zeigt sich darin, daß indossieren, Indossant, Indossat gleichbedeutend neben girieren, Girant, Girat stehen. Wenn für die Komposition nur das Wort Giro verwendet wird: Girobank, Girogeschäft, Girokonto usw., so ist der Grund dafür wohl ein äußerlicher, die kürzere und darum für die Zusammensetzung geeignetere Form von Giro.

Mit dem Worte Giro ist der Wechsel in den Vorstellungskreis des Reisens eingetreten: ursprünglich reiste der Kampsor mit dem Wechsel, dank einer Übertragung der Tätigkeit der Person auf den Wechsel und einer Beseelung dieses Objektes reist der Wechsel selbst; und diese Vorstellung ist im deutschen wortschöpferisch sehr fruchtbar geworden. „Der Wechsel ist sprachlich ganz und gar Reisender; er geht aus, wird in Umlauf gesetzt, kommt vor, geht durch die Hände, hat seine Laufzeit, kommt mit Protest zurück, wird angekündigt oder avisiert, erhält einen Begleitbrief mit, wird bei Vorkommen honoriert, man bittet für ihn um gefällige Inschutznahme, empfiehlt ihn einer guten Aufnahme," die Prima wird auf den Ruf der Sekunda bereit gehalten. Man beachte, mit den letzten Ausdrücken tritt er als Kavalier, als homme du monde auf und erwartet auf seiner Tour entsprechendes Entgegenkommen — leidet er trotzdem Not, wird er nicht honoriert, so wird zu Ehren des Trassanten interveniert, oder er tritt den Rückweg, den Regreß an, welch letzteres Wort, aus der Juristensprache entnommen, in diese Vorstellungsreihe sich gut einfügt.

Alsbald auf das Indossament folgte als weitere Errungenschaft die Weiterbegebung des Wechsels an den Remittenten „oder dessen Order". Diese Orderbegebung wurde wie das Giro überhaupt anfangs lebhaft bekämpft, drang aber im 17. Jahrhundert trotzdem durch und wurde in der zweiten Hälfte dieses Zeitraumes in Frankreich dahin weitergebildet, daß der Trassant, wenn er nicht wußte, an wen er den Wechsel weiter geben wollte, an die Order von sich selbst, an eigene Order zahlen ließ. Der Tatsache, daß dieser Fortschritt der französischen Kaufmannschaft zu verdanken ist, entspricht es, wenn er mit dem französischen Wort ordre bezeichnet wird. Dabei mußte sich allerdings das französische masculin, un ordre, einen Wechsel des Geschlechts zum Femininum, die Ordre, gefallen lassen; unter Einfluß des Englischen wurde dann Ordre zu Order. Noch eine kleine Erfindung geht, wenn die Wortgeschichte nicht täuscht, auf die Franzosen zurück, das Anhängen eines Zettels an den Wechsel, wenn die Indossamente nicht alle auf dem üblichen Formular unterzubringen sind, die Allonge.

Für den Kellerwechsel, die Wechselreiterei, finden wir bis jetzt leider keine fremden Originale, so daß wir vermuten müssen, diese betrügerische Sorte Wechsel und Wechselgeschäft sei bei uns ohne fremdes Vorbild aufgekommen.

Diese Arbeit, durch die der Kaufmann das Wortmaterial für die Begriffsgruppe des Wechsels gewann, ist aber noch nicht die ganze sprachliche Tätigkeit für dieses sein berufliches Hilfsmittel. Sprachliche Leistung ist auch all der Aufwand, den es gebraucht hat, um aus der schwerfälligen Form eines Wechsels des ausgehenden Mittelalters den treffend kurzen Text des heutigen Wechsels herauszubilden, um aus dem ungelenken handschriftlichen Wechselbrief von ehedem das gefällige, übersichtliche Wechselformular von heute herauszuschälen.

Textlich fällt dabei die religiöse Formel Laus Deo am Anfang, „Damit Gott befohlen" und ähnliches am Schluß des Wechsels. Es fällt die Anrede des Briefes: Lieber Herr, Ehrsamer Freund, und anderes, es bleibt nur noch die Adresse links unten in der kurzen Form: Herrn . . . . . Statt einer umständlichen Zahlungsaufforderung wie: Ditz allein umb willen wölt ausrichten und bezaln . . . oder des höflichen: Euch geliebe zu bezahlen haben wir heute das einfach geschäftsmäßig nüchterne: . . . Zahlen Sie . . . Das Wertbekenntnis beanspruchte früher einen ganzen Satz wie: . . . Sovil hat mir vergnugt Hans Pfeyl von Ulm . . . oder: Gotschalk Havepol hot bekannt, dat he entfangen hefft van . . ., heute kurz: Wert erhalten. Der Satz für die Wechselannahme, der früher lautete: „Dieser Brief ist acceptiert" ist zusammengeschrumpft zu: Angenommen.

Die Entwicklung, die dem Wechsel hinsichtlich seiner schriftlichen Darstellung zuteil wurde, würde am besten die Gegenüberstellung eines alten Wechseloriginals und eines modernen Formulars zeigen. Es ergibt sich als erstes, daß der Wechsel mit anderem ein Beweis dafür ist, daß die heutige kaufmännische Sprache im wesentlichen eine schriftlich wiedergegebene Berufssprache geworden ist: weniger redende Worte, mehr graphische Darstellung. Sodann, daß bei einer derartigen Schriftsprache im eigentlichen Sinne dem Schriftbild eine erhöhte Bedeutung zukommt. Von der rein äußerlich formellen soll abgesehen sein, umsomehr aber betont werden, welch wichtiges sprachliches Ausdrucksmittel das Schriftbild für den darzustellenden Inhalt ist. Dagegen scheint auf den ersten Blick der Umstand zu sprechen, daß das heutige Wechselformular in Massen mechanisch hergestellt wird. Aber man schreibe den Wortlaut eines beliebigen Wechsels auf ein beliebiges Stück Papier fortlaufend in gewöhnlicher Schrift und Schreibweise und vergleiche dieses Schriftstück mit dem abgeschriebenen Wechsel oder noch einfacher, man vergleiche die „getreue Abschrift" eines protestierten Wechsels auf einem Wechselprotest mit dessen Urschrift, und man wird die sprachliche Bedeutung des Schriftbildes gewahr werden. Schon das ein für allemal gewählte Format ist nicht ohne Bedeutung: es zeigt, daß es sich um ein Schriftstück des Geldverkehrs (Wechsel, Scheck, Anweisung, Quittung) handelt; versehen mit der Aufschrift „Primawechsel" erzeugt es und verbindet es die Vorstellungen: Dieses hier — ein Primawechsel, ist demnach satzbildend. Oder die Überschriften: Gut für . . ., Für Mark . . ., Fällig am . . . markant an den Kopf des Wechsels gestellt — auch dadurch werden zwei Vorstellungen als Satzaussage mit dem sichtbaren Gegenstand in Händen als Satzgegenstand verbunden; Format, räumliche Verteilung und Anordnung der Worte, der Wortgruppen haben geholfen einen eindeutigen, mehrgliedrigen Satz zu bilden, der in der Schulsprache heißen würde: Ein Wechsel soll lauten auf Mark . . . und fällig sein am . . . . Solange wir nämlich das leere Formular vor uns sehen, ist der Vorstellungsinhalt, der in uns erweckt wird, ein allgemein abstrakter, durch handschriftliche Ausfertigung des maschinell hergestellten Formulars wird die Vorstellung eine inhaltlich speziell konkrete. Auch der Wechsel zwischen mechanischer und Hand-Schrift, die verschiedene Art der Schriftbildung ist ein sprachliches Ausdrucksmittel, insofern sie den Übergang vom Gattungs- oder Artwesen zum Einzelding angibt. Und die oben erwähnte Verkürzung des Akzeptes aus einem vollen gemeinsprachlichen Satz zu dem verpflichtungsvollen „Angenommen", oder gar auf den bloßen Namen, ist ohne Verdunklung des sprachlichen Inhalts nur möglich auf dem Boden des Berufs dank der schriftsprachlichen Umrahmung, in welche diese Annahmeerklärung gesetzt wird.

Überblicken wir diesen Ausschnitt aus der Berufssprache des Kaufmanns, die Sach- und Wortgeschichte, die sich für die Begriffsgruppe des Wechsels ergibt noch einmal. Was hatte der Geschäftsmann sprachlich zu leisten? Ein wichtiger Teil seiner Berufstätigkeit, eine Wertverschiebung, die verschiedenen Arten, auf welche sich diese ermöglichen ließ, die Hilfsmittel, durch welche sie sich bewerkstelligen ließ, die Zwecke, die damit erreicht werden sollten, waren sprachlich einzukleiden. Dieses Wechselgeschäft ist eine Tätigkeit, die auf gegenseitigem, auf vielseitigem Verkehr beruht, an dem eine Reihe von Personen teilnehmen, die alle aus dieser Beteiligung heraus zu benennen sind. Dieser Geschäftszweig ist nicht auf einmal ready made in Erscheinung getreten, er hat sich allmählich herausgebildet, auch umgebildet. Dem hatte die Sprache sich anzupassen. Sie nimmt das Wort Wechsel auf das engere Gebiet des Berufslebens hinüber, spezialisiert es, um es mit um so reicherem Sonderleben auszustatten. Sie behält die Form bei und wandelt den Inhalt. Der äußere Vorgang des Geldtausches Zug gegen Zug wird begrifflich verinnerlicht, die Art und Weise tritt in den Hintergrund des Sprachbewußtseins, der

Zweck in den Vordergrund, der Wechsel wird zur Wechselzahlung. Aber auch diese Hervorhebung des Zweckes bei dem Wort Wechsel verschwindet wieder, das Hauptaugenmerk wird dem Objekt, das diesem Zweck dienen soll, zugewendet, die Sprachvorstellung bezieht es vor allem auf das äußerlich gültig ausgestellte Schriftstück, Wechsel wird auf einen sinnfälligen Streifen Papier, der ein rechtsverbindliches Zahlungsmittel ist, bezogen, der Begriff ist wieder veräußerlicht. Einheimischer Sprachstoff wird berufssprachlich verwendet und inhaltlich umgewertet. Fremdes Wortmaterial wird übernommen und wandelt im deutschen Kaufmannsgeiste die Bedeutung. Die Regel für die Wortauswahl läßt sich durch einen Schluß rückwärts so fassen: die Bezeichnungen für den Wechsel und die elementaren Vorgänge im Wechselgeschäft sind deutsch, genauer deutsche Lehnübersetzungen; die speziellen technischen Fortschritte im Wechselverkehr werden mit dem fremden Ausdruck wiedergegeben, deshalb, weil hier die Übertragung nicht so einfach, der Grund für die Eindeutschung nicht genügend vorbereitet war. Bei der formalen Weiterbildung des Sprachmaterials wird ein Unterschied zwischen deutschem und endgültig eingeführtem fremden Stoff nicht gemacht: in gleicher Weise werden Ableitungen gebildet, deutsche Wörter gehen mit deutschen, aber auch mit fremden die Komposition ein. Wiederholt schafft sich die Handelssprache für einen Begriff mehrere Bezeichnungen: sie benennt denselben Gegenstand, dieselbe Person inhaltlich von verschiedener Seite aus (Tratte, Rimesse), oder sie bildet formelle Synonyme (Trassant, Trassierer, Zieher); die ersteren Bildungen bleiben neben einander bestehen, von den letzteren verschwinden die untauglichen. In diesen natürlichen Gang des Sprachlebens greifen fremde Faktoren erfolgreich ein: gesetzliche Erwägungen und Feststellungen bestimmen, was das Wesen eines gültigen Wechsels ausmacht, bestimmen die Wortwahl, machen Unwesentliches überflüssig; national-philologische Anregungen verbannen Fremdworte, bevorzugen Lehnübersetzungen. Schließlich hat die kaufmännische Berufssprache ein nicht zu unterschätzendes, eigenes sprachliches Ausdrucksmittel im Schriftbild.

* * *

Zur Illustrierung obiger Studie hat mir Justizrat Dr. Dietz, Frankfurt a. M. in überaus dankenswerter Weise eine stattliche Reihe Originale und Kopien alter Wechsel zur Verfügung gestellt. Unter anderem zeigt die Sammlung, daß der Gebrauch von Wechselformularen um die Mitte des 18. Jahrhunderts aufkam.

Nachstehend die Transskription der älteren Wechselbeispiele:

Laus deo anno 1590 adi 18 aprill Inn Frankfurt/
1100 Daller Zu 69 Kr: die/32 g:
Ernvester Innsonders ginstiger Herr Friderich Connradt euch gelieb auff disen unsern ainigen wexel Brieff zu Bezalln auff halb Juni dem Ernnhafften und Furnemen Herrn Hanns Kindt Daller ailffhundert zu 32 g: Umb den werdt sendt mir von dem Ernvesten und Furnemen H. Hanns Bedecker vergeniegt Bis dies guote Zallung und sis got Bevoln.

E. v. w. Jörg Bezolt und Enndres Funkh.

adj 28 april acceptiert.

Noi sottoscritti confessiamo esser veri e liquidi debitori dal mo. s. Gio. van Bodeck ie p la somma di fl mille cuiquicento quarantacinque di cr 60 luno vata di camb la gal somma promettiamo di pagarli in fiera pross.ma di pasca in segno del vero albiamo scritto e sotto scritto la presenta di nra mane in frant à 13 Ottobrio 1617.

/fl 1545 — di cr 60. Nicolo e Michel Heldeviere.

Laus deo a. 1561. adi 4 aprilis in ff. fl. 1500. a. 58 g.

Ernvester furnemer gunstiger Lieber Herr Conrardt wollet bezaelen auff diesen meinen ersten und einigen werlbrieff dem Erbarn Pauluß von Trier zu Antorff. Nemblichenn funffzehenhundert gulden. Jeden Guldenn zu achtundfunffzig groott Vlemß gerechnet uff/kunfftig Ultimo May in Antorff wiedererlegen. Den gleichenn werden hab ich allhie von Selben einzenehmen, thut guete Außrichtung und sezt eß auff Rechnung Laut aviho god befohlenn

E. E. w.

Adrian von Hilß.

acceptata adj 18. aprilis.

N. Diese Überschrift
samt dem Zeichen
ist im origl a tergo gestanden.
Dem Ernvesten Furnemen Herrn Conradt
Scherz / mejnem günstigen Herrn und Vetter.

Concordyrt mit beigelegtem wechselbrieff.

Antorff.

Copia Wechselbrieffs
Gißbrecht Dretlinß ahnstatt Paulina von Trier seiner Zueßfrauwen
.Contra
Adrian von Hils zu Leipzig.

Deutschlands Schiffbau u. Seeschiffahrt im Jahre 1911

von Wilhelm Leda, Hamburg

ALS sich in den Jahren 1909/1910 das Schiffahrtsgeschäft nach einer schweren Depression allmählich wieder zu heben begann, war man selbst in optimistischsten Kreisen weit entfernt davon zu glauben, daß bereits das folgende Jahr für die Seeschiffahrt eine Zeit des Aufstieges und Wohlstandes sein würde, wie er in ihren Annalen seit Jahren nicht mehr zu verzeichnen gewesen ist. Man sah deshalb gerade in diesem Jahre mit großer Spannung den Abschlüssen unserer deutschen Reederei-Aktiengesellschaften entgegen. Wohl hegte man keine Zweifel, daß die Hochkonjunktur in der Weltschiffahrt ihren Ausdruck auch in einer

Erhöhung der Dividende bei den meisten Schiffahrtsunternehmungen finden würde, aber niemand hatte zu hoffen gewagt, daß die Jahresabschlüsse durchweg ein so glänzendes Bild zeigen würden, wie jetzt nach deren Veröffentlichung festgestellt werden kann.

Der deutsche Außenhandel erreichte im Jahre 1911 fast nach allen Ländern Rekordziffern, und die günstige Wirkung dieser Entfaltung des Welthandels auf seine Vermittler, nämlich die Schiffahrtsunternehmungen, ist denn auch nicht ausgeblieben. Das Ergebnis hätte sogar für die Schiffahrt noch weit günstiger ausfallen können, aber letztere war nach der Depression der Jahre 1908 und 1909 auf ein so rasches Anwachsen des Welthandels nicht vorbereitet, und so machte sich im Jahre 1911 ein fühlbarer Mangel an Tonnage auf dem Weltfrachtenmarkte geltend. Um einem abermaligen Mangel abzuhelfen, setzte dann seit dem vorigen Jahre eine äußerst lebhafte

Bautätigkeit

ein, die auch die *Werftindustrie,* die naturgemäß in den Krisenjahren nur eine ganz geringe Beschäftigung aufwies, wieder zur Blüte brachte. Wie sich die Bautätigkeit auf den Werften in den letzten 10 Jahren gestaltete, illustrieren die folgenden Tabellen:

Jahr	Dampfer	Segelschiffe	zusammen
	in Tausend Registertons (brutto)		
1911	2531	119	2650
1910	1857	100	1958
1909	1538	64	1602
1908	1706	127	1833
1907	2652	126	2778
1906	2794	125	2919
1905	2407	108	2515
1904	1797	190	1988
1903	1963	182	2145
1902	2126	377	2503

Von den im Jahre 1911 von Stapel gelaufenen Handelsschiffen sind erbaut worden:

in	Tausend Registertons (brutto)
England	1804
Deutschland	256
Frankreich	125
Holland	93
Norwegen	35
Österreich-Ungarn	38
Vereinigte Staaten	171
Japan	44
in den übrigen Ländern	84
zusammen	2650 (wie oben)

Die letzte Tabelle zeigt, daß allein auf deutschen Werften im Jahre 1911 Schiffe mit einem Raumgehalt von insgesamt 2560000 Brutto-Registertonnen ihrem Elemente anvertraut wurden, und daß nur *England* eine höhere Ziffer aufweist. Wenn man gering schätzt, wird man den Wert der für 1911 abgelieferten oder noch im Bau befindlichen Schiffe auf 300 Millionen Mark taxieren dürfen, ein Betrag, der bis auf eine Kleinigkeit dem deutschen Gewerbe zugute kommt. Die Gesamtzahl der von Hamburger Linienreedereien erteilten Bauaufträge belief sich am 1. Januar d. J. auf 51 Dampfer von 412040 Brutto-Registertonnen. Darunter befinden sich drei Dampfer, die ein besonderes Interesse für sich beanspruchen können, weil sie von einer solchen Größe sein werden, wie sie bisher noch auf keinem Schiffbauplatz der Welt gebaut worden sind. Es sind dies die drei Riesenschiffe der *Imperator-Klasse,* die von der Hamburg-Amerika Linie in Auftrag gegeben worden sind und einen Raumgehalt von je 50000 Brutto-Registertonnen erhalten sollen. Die Arbeiten an dem ersten, auf der Stettiner Vulcan-Werft in Hamburg im Bau befindlichen Schiffe sind bereits soweit vorgeschritten, daß dessen Stapellauf nicht mehr in allzu weiter Ferne liegt. Der Bau des zweiten Dampfers ist kürzlich auf der Werft von Blohm & Voß in Angriff genommen worden, während mit dem Bau des dritten, ebenfalls bei Blohm & Voß, in allernächster Zeit begonnen werden wird. Diese drei Riesenschiffe werden nach Fertigstellung einen Wert von etwa 100 Millionen Mark aufweisen und Meisterwerke der deutschen Schiffbau-Technik darstellen. Der Umstand, daß sich gegenwärtig eine so stattliche Zahl von Dampfern im Bau befindet, beweist, welch eine große Zuversicht die Leiter der deutschen Schiffahrts-Gesellschaften in die wirtschaftliche Zukunft setzen.

An der glücklichen Entwicklung des Schiffahrtsgeschäftes im Jahre 1911 hat die mächtigste deutsche Reederei und zugleich das größte Schiffahrtsunternehmen der Welt, die *Hamburg-Amerika-Linie,* den regsten Anteil genommen. Die Gesellschaft erzielte im Jahre 1911 bei einem Aktienkapital von 125 Millionen Mark einen Bruttogewinn von 43799045 Mark und einen *Reingewinn* von 40520185 Mark. Die Abschreibungen, Rückstellungen etc. werden auf rund 29 Mill. Mark bemessen. Die *Dividende* beträgt 9% (i. V. 8%). Trotzdem daß die Gesellschaft im abgelaufenen Jahre rund 30 Millionen Mark für die Vergrößerung ihrer Flotte ausgegeben hat, verfügte sie am 31. Dezember über etwa 47 Millionen Mark disponible Mittel.

Einen Vergleich der Betriebsgewinne in den letzten sieben Jahren ermöglicht folgende Zusammenstellung:

	Betriebsgewinne in Mark
1905	37769784
1906	34469431
1907	27355418
1908	15855536
1909	33036168
1910	39916727
1911	43799045

Es wurden an *Dividenden* verteilt:

		Kapitalerfordernis in Mark
1905	11 Proz.	11000000
1906	10 „	10125000
1907	6 „	7350000
1908	0 „	—
1909	6 „	7500000
1910	8 „	10000000
1911	9 „	11250000

Aus der letzten Tabelle geht hervor, daß die Gesellschaft eine höhere Dividende als im Jahre 1911 nur in den Jahren 1905 mit 11% und 1906 mit 10% verteilte. Dabei muß aber berücksichtigt werden, daß im Jahre 1905 nur ein Kapital von 100000000 Mark dividendenberechtigt war und im Jahre 1906 nur 105000000 Mark, während an der Dividende von 9% für 1911 ein Aktienkapital von 125000000 Mark partizipiert.

Das glänzende Ergebnis, das die Hamburg-Amerika-Linie im Jahre 1911 erzielte, verdankt sie in erster Reihe der *Frachtbeförderung.* Das *Auswanderergeschäft,* das im Jahre 1911 infolge der unsicheren wirtschaftlichen Verhältnisse in den Vereinigten Staaten enorm zurückgegangen ist, hat deshalb ein günstiges Resultat nicht verhindern können. Es wurden über Hamburg im Jahre 1911 nur 86895 Personen befördert, gegen 118131 Personen im Jahre 1910 und 113535 Personen im Jahre 1909. — Durch eine besondere Lebhaftigkeit zeichnete sich im verflossenen Jahre der *Güteraustausch* zwischen *Europa* und den *Vereinigten Staaten* aus. Die vorzüglich ausgefallenen amerikanischen Ernten, insbesondere die Rekordernte in Baumwolle, steigerten in den letzten Monaten den Räumtebedarf dermaßen, daß die Gesellschaft gezwungen war, andauernd fremde Schiffe zu chartern. Da sich die Zeitcharter-Schiffe hauptsächlich aus sogenannten Trampdampfern zusammensetzen, die sonst in wilder Fahrt beschäftigt werden, so konnten auch die *Trampreedereien* aus der guten Beschäftigung der Linienschiffahrt ihren Nutzen ziehen. Im übrigen aber wurde die Unternehmungslust in den Vereinigten Staaten durch die hinsichtlich der künftigen Gestaltung der zollpolitischen Verhältnisse bestehende Unsicherheit, sowie dadurch beträchtlich eingedämmt, daß durch die gegen die großen wirtschaftlichen Körperschaften gerichteten Maßregeln der amerikanischen Regierung eine ständige Beunruhigung erzeugt wurde. Das Verschiffungsgeschäft von und nach *China* wurde vielfach durch die im Norden aufgetretene Pest, die für die Ausfuhr von *Soya-Bohnen* recht hinderlich war, und durch die Revolution in China in der zweiten Hälfte des Jahres in Mitleidenschaft gezogen. Die Entwicklung der *westindischen* Linien hat im Berichtsjahre weitere Fortschritte gemacht. Das Heimfrachtengeschäft von *Argentinien* wurde dadurch beeinträchtigt, daß der Export von Mais infolge der Mißernte fast gänzlich in Wegfall kam. Während der Verkehr mit Mittelbrasilien und Südbrasilien sich lebhaft gestaltete, war auf den Güteraustausch mit Nordbrasilien die ungünstige Lage des die wirtschaftlichen Verhältnisse dieses Landes beherrschenden Gummihandels von nachteiligem Einfluß. Das Ergebnis der *afrikanischen Linien* entspricht ungefähr dem vorjährigen. Die Hamburg-Amerika-Linie hat im Jahre 1911 zehn neue Dampfer in ihre Flotte eingestellt. Außer den drei Riesendampfern, von denen bereits oben die Rede war, hat die Gesellschaft noch zehn Schiffe, und zwar ausschließlich auf deutschen Werften, im Bau, die teils als Passagier- und Frachtdampfer, teils als reine Frachtdampfer Verwendung finden sollen. Nach der Fertigstellung dieser Neubauten wird die Flotte der H. A. P. A. G. die Stärke von 179 Ozeandampfern mit einem Raumgehalt von 1163771 Brutto-Registertonnen aufweisen. Außerdem besitzt die Gesellschaft 229 Flußdampfer, Schlepper, Leichter usw. von zusammen 46946 Brutto-Registertonnen. Infolge dieser beträchtlichen Vergrößerung des Schiffsparkes hat die Gesellschaft im verflossenen Monat ihr *Aktienkapital* um 25000000 auf 150000000 Mark *erhöht.*

Auf ein außerordentlich ersprießliches Geschäftsjahr kann auch der *Norddeutsche Loyd in Bremen* zurückblicken. Die Gesellschaft konnte sich in den letzten Jahren von den schweren Verlusten, die ihr das Krisenjahr 1907/08 zugefügt hatte, allmählich wieder erholen. Zwar konnte das Unternehmen auch 1909 seinen Aktionären noch keinen Gewinngenuß gewähren, aber bereits das Jahr 1910 gestattete wieder die Verteilung einer *Dividende* von 3%, die sich für das Jahr 1911 um 2% auf 5% erhöht. Dabei hat die Verwaltung es an einer inneren Konsolidierung des Unternehmens nicht fehlen lassen.

Die folgende Zusammenstellung ermöglicht einen Überblick über die geschäftliche Entwicklung des Norddeutschen Lloyd in den Jahren 1908—1911.

	1911	1910	1909	1908
Aktienkapital . . .	125000000	125000000	125000000	125000000
Anleihen	71250000	72800000	74436800	76034700
Immobilien . . .	9266540	9598751	9486413	9353514
Dampfschiffe usw. .	173235677	189302452	205864401	197293000
Mobilien u. Vorräte	7579273	7806749	8156888	9020563
Kassa, Effekten usw.	18478594	14840266	15790010	16488341
Schuldner	17065497	15279218	16723682	13908071
Beteiligungen . . .	31107140	32540939	27739166	28384226
Gläubiger	32902219	48301865	65318767	74254723
Rückstell., Reserven	19558351	18312735	17488749	15931529
Betriebsüberschuß .	41543713	38150000	32899000	9218000
Gewinn	7914351	4375530	1471481	17652909 *)
Abschreibungen . .	20667124	20439485	20033413	14027466
Dividende	5%	3%	0%	0%

*) Verlust.

Aus der obigen Aufstellung geht klar hervor, daß die finanzielle Lage der größten Reederei Bremens seit den letzten Jahren eine erhebliche Stärkung erfahren hat, und daß besonders das verflossene Jahr für das Unternehmen einen erfreulichen weiteren Fortschritt der inneren Erstarkung bedeutet. — Zu dem glänzenden Ergebnis für das Geschäftjahr 1911 hat in erster Reihe die Besserung des nordamerikanischen Fracht-

verkehrs und des südamerikanischen und australischen Geschäfts beigetragen, während im Personenverkehr mit Nordamerika — ebenso wie bei der Hamburg-Amerika-Linie — ein nicht unerheblicher Ausfall gegen die beiden vorangegangenen Jahre zu verzeichnen ist. Auch die Resultate der weitverzweigten Verbindungen des Norddeutschen Lloyds im Mittelmeere wurden durch das heftige Wiederauftreten der Cholera und durch den Krieg Italiens und der Türkei ungünstig beeinflußt, was hauptsächlich auf den Passagierverkehr zutrifft. Immerhin hat aber der Lloyd an dem Ausbau seines Mittelmeerdienstes im Berichtsjahre kräftig gearbeitet. Auf allen Linien des Nordeutschen Lloyd, mit Ausnahme des Nordseebäderverkehrs, wurden im vergangenen Jahre 514272 Passagiere befördert, gegen 562608 im Vorjahre. Damit beträgt die Gesamtzahl der im transozeanischen Verkehr von der Gesellschaft bis Ende 1911 beförderten Passagiere 9187057. An Ladungen wurden von den Dampfern im Berichtsjahr 3586178 Frachttons gefahren gegen 3316633 Tons i. J. 1910. Die von den Schiffen im letzten Jahr durchlaufenen Entfernungen betrugen bei etwa 940 Rundreisen ungefähr 5713100 Seemeilen = etwa 265 mal den Umfang der Erde. Der Norddeutsche Lloyd verfügte Ende 1911 über eine Flotte von 119 Seedampfern mit 665350 Brutto-Registertonnen. Außerdem befinden sich 6 Dampfer mit 47000 Brutto-Registertonnen im Bau. Insgesamt hat der Lloyd gegenwärtig 453 Fahrzeuge mit einem Raumgehalt von 787752 Brutto-Registertonnen.

Ebenso wie die Hamburg-Amerika-Linie und der Norddeutsche Lloyd, deren Dampferliniennetz den ganzen Erdteil umspannt, haben auch diejenigen Großreedereien, deren Betätigungsfeld sich auf den Verkehr mit einzelnen Ländern spezialisiert, durchweg günstige Geschäftsergebnisse erzielt. In erster Reihe ist die *Hamburg-Südamerikanische Dampfschiffahrts-Gesellschaft* zu nennen, die für das Jahr 1911 eine Dividende von 10% gegen 8% im Vorjahre zur Verteilung gebracht hat. Das erfreuliche Resultat, das diese Reederei aufzuweisen hatte, war eine Folge des überaus regen Exportgeschäftes nach Brasilien und Argentinien. Dagegen hat sich der rückkehrende La Plata-Markt infolge der bereits erwähnten ungünstigen Ernten weiter verschlechtert. Das Heimfrachtengeschäft von Brasilien litt darunter, daß durch das brasilianische Kaffeevalorisationssystem die Ausfuhr im vorigen Jahre wieder bedeutend nachgelassen hat. Das Passagegeschäft nach Südamerika war ziemlich zufriedenstellend, wobei erwähnt werden muß, daß gerade die Rückwanderung erheblich gestiegen ist, ein Umstand, der bei wirtschaftlich unbeständigen Zeiten in der neuen Welt immer zu beobachten ist.

Der 4. November v. J. ist für die „Hamburg-Süd" insofern von Bedeutung gewesen, als sie an diesem Tage auf ein 40jähriges Bestehen zurückblicken konnte. Wie schnell sich die Reederei aus ganz geringen Anfängen in einer verhältnismäßig kurzen Zeit zu einem Weltunternehmen entwickelt hat, sei im folgenden kurz geschildert: Die „Hamburg-Süd" wurde am 4. November 1871 von 11 Hamburger Firmen mit einem Kapital von $1\frac{1}{4}$ Mill. Talern gegründet, um Hamburg und dem jungen Deutschland einen größeren Anteil an dem Handel und Verkehr mit der südamerikanischen Ostküste, Brasilien und Argentinien zu sichern. Ihre Flotte setzte sich im ersten Jahre ihres Bestehens aus drei kleinen, von der damals eingegangenen Hamburg-Brazilian Steamship Company erworbenen Dampfern zusammen, die einen Bruttoraum von insgesamt 2738 Tonnen repräsentierten. Nach 10 Jahren verfügte die Gesellschaft über 11 Schiffe mit zusammen 19448 Tonnen, die 102 Rundreisen, also pro Monat 8 Fahrten, ausführten, gegen monatlich eine Reise im Gründungsjahre. An Passagieren beförderte die Gesellschaft in diesem Jahre 12251 Personen gegen 3027 im Jahre 1873. Im Jahre 1894 erfolgte die Erhöhung des Stammkapitals von 3,75 Millionen Mark auf 7,5 Mill. Mark, der im Jahre 1899 eine weitere Erhöhung auf 11,25 Mill. Mark nachfolgte. Die Jahre 1900 und 1901 stellen einen Wendepunkt in den Geschicken der Gesellschaft dar. Zunächst infolge der Einstellung der drei ersten Capdampfer, eines Passagierdampfertyps, der sich, namentlich in seiner jetzigen Vervollkommnung, der größten Beliebtheit in der Südamerika-Passagierfahrt erfreut. Dann aber infolge des im Jahre 1901 erfolgten Abschlusses einer Interessengemeinschaft mit der Hamburg-Amerika-Linie. Die Hamburg-Süd verfügte im Jahre 1901 bereits über 31 Seedampfer von 125428 Brutto-Registertonnen, 9 Schleppern und Barkassen und 26 Leichterfahrzeugen. Das folgende Jahrzehnt brachte noch wesentlich vermehrte Ansprüche und damit auch einen verstärkten Ausbau der Flotte der Hamburg-Süd, die Ende 1911 aus 48 Dampfern mit einem Bruttoraumgehalt von 248257 Registertons (davon im Bau 4 Dampfer) sowie 136 Hilfsfahrzeugen bestand. Die Gesellschaft brachte im Jahre 1910 mit ihren Schiffen nicht weniger als 7406830 dz an Gütern in Brasilien und Argentinien an, während sie auf der Rückreise 4349950 dz beförderte, darunter 1297902 Sack Kaffee und 142317 Sack Tabak. Dazu kam ein ausgedehnter Passagierverkehr. Die größte Anzahl von Passagieren wurde im Jahre 1909 befördert, nämlich 47594 Personen.

Die *Deutsche Dampfschiffahrtsgesellschaft Kosmos* in Hamburg, die das Schiffahrtsgeschäft nach und von der Westküste Südamerikas pflegt, erzielte im Jahre 1911 bei einem Aktienkapital von 14000000 Mark einen Betriebsgewinn von 5240196 (im Vorjahre 4146649) Mark. Sie hat für Abschreibungen 2359933 (2356030) Mark verwandt, einem neugebildeten Konkurrenz-Abwehr-Konto 1000000 Mark überwiesen und schließlich eine Dividende von 12% (10%) an die Aktionäre verteilt. Dieses ausgezeichnete Er-

gebnis verdankt die Gesellschaft hauptsächlich dem regen Ausfuhrgeschäft, das besonders durch die Beförderung von Material für Eisenbahnen und für die Errichtung von Salpeterwerken veranlaßt wurde. Dagegen hat der Versand regulärer Kaufmannsgüter nicht nennenswert zugenommen; nur während der letzten Monate des vorigen Jahres hat sich die Ausfuhr anläßlich der in Chile geplanten Zollerhöhungen gehoben. Die allgemeine *Wirtschaftslage von Chile* ist durch die besseren Verhältnisse der Salpeterindustrie, sowie durch eine lebhafte Bautätigkeit, die stärkere Aufnahmefähigkeit hervorrief, günstig beeinflußt worden. Im Jahre 1909 erreichte die Salpeterausfuhr Chiles 2400000 Tons, wovon 1800000 Tons nach Europa verschifft wurden. Die Einfuhr in Hamburg betrug 790000 Tons.

Für die Deutsche Dampfschiffahrtsgesellschaft Kosmos ist der allmählich seiner Vollendung entgegengehende *Bau des Panamakanals* von einschneidender Bedeutung, und es fragt sich, inwieweit die Gesellschaft nach Eröffnung des Kanals den veränderten Verhältnissen Rechnung tragen wird. Bisher hat sich die Verwaltung nur recht spärlich darüber geäußert. In erster Linie wird wohl damit zu rechnen sein, daß auch die Kosmos-Linie in nächster Zeit mit größeren Schiffbestellungen hervortreten wird, da für den Verkehr durch den Panamakanal moderne, konkurrenzfähige Dampfer notwendig sind.

Der rege Warenverkehr zwischen Deutschland und Australien im Jahre 1911 kommt in dem Geschäftsabschluß der *Deutsch-Australischen Dampfschiffs-Gesellschaft* in Hamburg deutlich zum Ausdruck. Die Güterbeförderungen zwischen den genannten Ländern waren so lebhaft, daß die Gesellschaft andauernd Sonderdampfer einstellen mußte. Kein Wunder, daß unter diesen Umständen die „Deutsch-Austral" in der Lage ist, ihren Aktionären einen recht befriedigenden Status vorzulegen. Nach der Abrechnung beläuft sich der Reinüberschuß auf 6382006 (im Vorjahre 4510153) Mark, von dem nach Absetzung von 4454122 (2940612) Mark für Abschreibungen eine Dividende von 11% (i. V. 9%) zur Verteilung gekommen ist. Daneben weist die Versicherungsrücklage eine erfreuliche Besserung auf. Im Jahre 1911 hat die Deutsch-Austral acht neue Schiffe ihrer Flotte einverleiben können, während sich noch neun Schiffe im Bau befinden. Aus den großen Schiffsbestellungen, die ausschließlich deutschen Werften übertragen worden sind, geht klar hervor, daß die Verwaltung ihr Hauptaugenmerk auf die Vergrößerung ihres Betriebes legt. Und sie ist auch berechtigt dazu, denn die wirtschaftliche Entwicklung Australiens macht andauernd befriedigende Fortschritte, namentlich durch den Bau von Eisenbahnen und die erfolgreichen Bestrebungen, mehr Arbeitskräfte ins Land zu ziehen. Die gute allgemeine Geschäftslage erleichtert es der australischen Regierung, diesen Hauptaufgaben ständig größere Mittel zuzuwenden, und die steigenden Löhne, namentlich auch in den Hafenplätzen, üben auch eine gute Anziehungskraft aus.

Was unseren Außenhandel mit Afrika im Jahre 1911 anbelangt, so legt das Jahresergebnis der *Deutschen Ostafrika Linie in Hamburg* ein beredtes Zeugnis von dem regen Warenaustausch zwischen Deutschland und dem schwarzen Erdteil ab. Die Reederei erzielte einen Überschuß von 4056240 (i. V. 3680526) M. Von diesem Betrage sind auf Dampfer- und Leichtermaterial etc. 2629617 (2197036) M abgeschrieben worden. Dem Reparaturkonto, dem im Jahre 1911 236000 M entnommen waren, wurden 486000 (500000) M zugeführt, um es auf eine Million Mark zu bringen; für Talonstempel wurden 10000 (60000) M zurückgestellt. Nach Dotierung des Reservefonds usw. bleibt eine Summe von 819683 (812553) M, aus der 800000 M als 8% Dividende (wie im Vorjahre) ausgeschüttet und 19683 M auf neue Rechnung vorgetragen wurden. Der Wettbewerb zwischen deutschen und englischen Reedereien in der afrikanischen Schiffahrt ist im verflossenen Jahre wieder in erhöhtem Masse in die Erscheinung getreten. Besondere Beachtung fand die Verschmelzung der Union Castle Line mit der Royal Mail Steamship Co. Es steht wohl außer allem Zweifel, daß die Deutsche Ostafrika Linie diesem englischen Reedereizusammenschluß gegenüber alles aufbieten wird, um der Konkurrenz nach wie vor erfolgreich begegnen zu können. Bereits heute kann gesagt werden, daß im scharfen Wettbewerb mit den ausländischen Dampferlinien auf dem Gebiete des Passagierverkehrs die Einstellung des neuen Reichspostdampfers „General" einen günstigen Einfluß ausgeübt hat. Das Schiff hat überall die größte Anerkennung gefunden, sodaß die Gesellschaft sich entschlossen hat, noch ein Schwesterschiff dieses Dampfers in Bau zu geben. Dieser Neubau soll um die Mitte des Jahres 1912 zur Ablieferung gelangen. Außerdem verlautet, daß drei weitere moderne Passagierdampfer für den Afrika-Dienst gebaut werden sollen.

Das glänzende Schiffahrtsjahr 1911 spiegelt sich auch recht deutlich in dem Geschäftsabschluß der *Deutschen Levante Linie in Hamburg* wieder, die für 1911 eine Dividende von 6% zahlte, nachdem die Aktionäre in den letzten acht Jahren auf eine Verzinsung ihres Kapitals hatten verzichten müssen. Die Abrechnung für 1911 ergibt einen Betriebsgewinn von 2993433 M gegen 1798900 M im Vorjahre. Zu Abschreibungen wurden 1732869 (i. V. 1121614) M verwendet, sodaß ein Überschuß von 1207079 M verbleibt. Davon wurden 60354 (180000) M dem Reservefonds überwiesen, 250000 (i. V. 0) M zur Rückstellung für Reparaturen und weitere 250000 M zur Rückstellung für eine Spezialreserve verwandt. Nach Abzug von 540000 M als 6% Dividende und 28673 M als Tantieme wurde der Rest von 78052 M auf neue Rechnung vorgetragen. Der Abschluß beweist, daß die Gesellschaft sich die günstige Geschäftslage in der

Schiffahrt gut zunutze gemacht hat, wenn auch die kriegerischen Ereignisse im Mittelmeer vorübergehend den ausgehenden Verkehr nachteilig beeinflußten. Auch die Quarantänebestimmungen und die unzulänglichen Hafenverhältnisse in der Levante haben in beträchtlichem Maße ungünstig auf das Geschäftsergebnis eingewirkt. Im allgemeinen aber war das Jahr 1911 für die Levante Linie ersprießlich, nur hatte das Antwerpener Geschäft unter dem Einfluß anhaltender Konkurrenz zu leiden. Die Flotte der Gesellschaft wurde durch sieben neue Dampfer verstärkt; zwei Dampfer von je 6500 Tons Tragfähigkeit befinden sich gegenwärtig im Bau. Außerdem kaufte die Deutsche Levante Linie im vorigen Jahre sechs ältere Dampfer, sodaß ihre Flotte nunmehr 54 Dampfer mit einem Raumgehalt von etwa 230000 Tonnen umfaßt. Zwecks weiterer Vermehrung des Schiffsparks beabsichtigt die Gesellschaft ihr Aktienkapital um 3 Mill. auf 12 Mill. Mark zu vergrößern.

Wir dürfen unsere Betrachtungen über das Schiffahrtsjahr 1911 nicht schließen, ohne der *Deutschen Dampfschiffahrts-Gesellschaft Hansa in Bremen* Erwähnung zu tun, die in der Lage war, das Ausmaß ihrer Dividende um 5% zu erhöhen. Das Unternehmen erzielte einen Reingewinn von 4799623 (i. V. 3111266) Mark, aus dem die Aktionäre einen Gewinn von 15% zogen, gegen 10% im vorangegangenen Jahre. Der Reederei, die in erster Reihe das Schiffahrtsgeschäft mit Indien pflegt, kam der große Getreidebedarf der europäischen Länder sehr zu statten. Gerade auf den indischen Linien erreichten die Frachtsätze im Herbst vorigen Jahres eine solche Höhe, wie man sie seit Jahren nicht mehr gekannt hat. Das Schmerzenskind der Gesellschaft bildete aus dem bereits erörterten Grunde die rückkehrende La Plata-Linie, während das Ausfuhrgeschäft dorthin in hoher Blüte stand. Die Gesellschaft bemängelt in schärfster Weise die Hafenverhältnisse am La Plata, besonders in Buenos Aires, die noch recht viel zu wünschen übrig lassen und wodurch die Dampfer wochenlangen Verzögerungen in der Entlöschung und Beladung ausgesetzt waren. An *Suez-Kanal-Kosten* bezahlte die Hansa im Jahre 1911 6145000 Frcs. für 215 Durchfahrten. Die Suezkanal-Gesellschaft hat die Gebühren für die Durchfahrt weiter ermäßigt und zwar vom 1. Januar 1912 von 7,25 Frcs. auf 6,75 Frcs. per Tonne. Um der immer wachsenden Nachfrage nach Tonnage auf ihren verschiedenen Linien gerecht zu werden, hat die Deutsche Dampfschiffahrts-Gesellschaft Hansa neun Dampfer bei deutschen Werften in Auftrag gegeben. Die Verwaltung gedenkt die Kosten für alle Neubauten aus den Betriebsmitteln bezahlen zu können.

Handel und Verkehr in Jerusalem

von Jacob Wetzlar, Jerusalem

ES gibt wohl wenig Städte in der Welt, die soviele Einwohner aufweist, die nur konsumieren und nichts produzieren, wie Jerusalem. Jerusalem, die den Juden, Christen und Mohamedanern heilige Stadt, beherbergt sehr viele Klöster, Altenheime, Krankenhäuser, Waisenhäuser und andere derartige Anstalten, aber keine einzige Fabrik. Der Handel ist hier nur Detailhandel, selbst die Großhändler — es gibt solche, die mit Korn, Brettern und Petroleum handeln — sind nach europäischen Begriffen mehr Detailhändler, die sich spezialisiert haben. Es rührt dies daher, daß Jerusalem kein Hinterland hat und selbst erst auf schwierige Weise von Jaffa aus — seiner Hafenstadt am Mittelländischen Meer — versorgt wird. Die Großhändler sind wie die Detailhändler einzig und allein auf den Verbrauch der Stadt selbst angewiesen.

Die Stadt Jerusalem besteht aus zwei Teilen. Der eine Teil, die Altstadt, liegt hinter den 12 m hohen Mauern und ist infolge seiner engen Straßen nur Fußgängern und dem als Lasttier so nützlichen Esel zugänglich. Die auf der Westseite der Betlehemstraße*) liegende Neustadt ist mehr Europäerstadt, ihre einzige Geschäftsstraße ist die Jaffastraße. So verschieden die beiden Stadtteile sind, so verschieden sind auch die Geschäfte. Wendet man sich am Jaffator nach rechts, so betritt man schon nach wenigen Schritten die eigentliche Altstadt. Laden an Laden, d. h. eigentlich Gewölbe an Gewölbe reiht sich hier; denn die Läden sind offene Hallen, deren ganze Vorderseite die Türe einnimmt. Die Waren liegen in offenen Stellagen den Wänden entlang, der Kunde bekommt die gewünschte Ware auf Tischen, die umherstehen, vorgezeigt; oder aber der Eingang ist durch einen Tisch verstellt, auf dem die Waren ausgelegt sind, der Händler steht im Laden hinter dem Ladentisch, der Kunde auf der Straße, wie bei unseren Jahrmärkten. Bei den ohnehin schon furchtbar schmalen Straßen, durch die sich eine Unmenge von Menschen bewegt, Araberinnen mit Körben auf dem Kopf, in denen sie ihre Waren zum Markt bringen, Träger mit schweren Lasten auf dem Rücken, Eseltreiber mit schwerbeladenen Eseln, blinde Bettler und sonst Leute aller Art, wirkt diese Art des Verkaufs verkehrstörend, aber mit merkwürdiger Geschicklichkeit schiebt sich hier alles durcheinander, ohne daß größere Hemmungen eintreten.

Die erste Straße, die wir betreten haben, führt steil abwärts; wir sind jetzt in unterirdische

*) Die vom Bahnhof aus nach Norden der Mauer entlang zum Jaffator führt.

Gänge gekommen, die nur wenig Licht durch Öffnungen von oben und durch die Eingänge von der freien Straße aus erhalten. Dasselbe Bild wie in der eben durchwanderten Straße empfängt uns, nur daß es hier noch schmutziger ist und durch das Düster auch noch feucht und muffig, umsomehr, als hier Metzger vorherrschen. Hat man das Dunkel verlassen, so kommt man auf die sogenannte Judengasse. Hier trifft man nur jüdische Geschäfte, hier spielt sich am Freitag als dem Haupteinkaufstag ein reges Leben ab. Wenn man vom Jaffator, statt die Stadt zu betreten, nach links die Jaffastraße entlang geht — rechts und links davon sind die neueren Häuserkomplexe — so findet man größere Lokale, die meist auch das gleiche Bild zeigen wie die Geschäfte der Altstadt: ein großes Gewölbe, deren Straßenseite die Türe ist. Selten sind Geschäfte mit Auslagen und Eingängen, wie man sie in Europa gewöhnt ist. Überhaupt ist das Geschäftsleben hier recht orientalisch: Unsauberkeit, Unpünktlichkeit, Unreellität — wer nicht zu handeln versteht, zieht den Kürzeren — sind vorherrschend. Sehr verbreitet ist das Aftervermieten. Gewerbe, die nur wenig Raum brauchen, haben ihren Arbeitstisch am Gewölbeeingang eines anderen aufgestellt. So sehen wir hier hier am Eingang zu einem Möbelgeschäft einen Uhrmacher seine Uhren reparieren, dort einen Kunstdrechsler mit einem Schneider gemeinsam hausen. Sehr häufig sieht man auch Geldwechsler als Aftermieter. Eine einfachere Geschäftseinrichtung, als sie diese haben, kann man sich kaum denken: ein Stuhl und ein Tisch mit verschiedenen Fächern und Drahtgitterrahmen als Tischplatte bilden das ganze Mobiliar. In der Altstadt findet man auch Geldwechsler, die eigene Räume haben. Es sind ganz kleine Winkel. In der Ecke ein Liegepolster — ein unbedingt nötiges Requisit — und ein alter Kassaschrank vervollständigen bei diesen die Einrichtung.

Geldwechsler sind infolge der unglücklichen Geldverhältnisse sehr von nöten; denn es gibt hierzulande soviel Geldarten, als es größere Plätze gibt, und das Geld des einen Platzes wird am anderen nicht genommen.

Die Landesmünze ist der Piaster, eingeteilt in vierzig Para. In Umlauf befinden sich die Metalliks, häßliche Kupferstücke mit undefinierbarer Prägung, oft auch durchlocht, in der Größe der österreichischen Zweihellerstücke. Der Wert eines solchen Metalliks ist $12^1/_2$ Para. Die Preise werden entweder in Piastern oder Metalliks oder — das ist das häufigste — in Franken angegeben, gezahlt wird bei kleineren Beträgen in Metalliks, bei größeren in Franken. Das gibt natürlich ständig Veranlassung zu Umrechnungen und dem Orientalen dem Fremden gegenüber Gelegenheit zum Schneiden. $17^1/_2$ der genannten Metalliks haben nun den Wert eines Franken. Ein halber Metallik — Kawak genannt — ist eine Seltenheit, geprägte Kawaks gibt es überhaupt kaum. Es werden 2-Hellerstücke als solche verwendet, aber meist muß man, da gerade kein Kawak zur Stelle ist, ihn einbüßen. Also ein Frank ist gleich $17^1/_2$ Metalliks, ein Metallik demnach gleich 5,7 centimes und gleich $12^1/_2$ Para, 40 Para (1 Piaster) gleich 3,2 Metalliks und auch gleich 18,25 centimes. Silbermedschidjes sind eine Seltenheit; wenn man welche braucht, muß man sie mit Mühe suchen gehen, Goldmedschidjes sind in der letzten Zeit, infolge Mangels an französischem Gold, häufiger als früher, aber auch weniger beliebt als 20-Frankenstücke — gleichviel welcher Prägung. — Trotz des Krieges zirkulieren sehr viele 20-Lirestücke. Um das Geldchaos noch größer zu machen, hat man auch noch mit verschiedenen Kursen zu rechnen, dem Marktkurs (Schuruck) und dem Regierungskurs (Sach). Der erstere bewertet durchweg die einzelnen Geldarten höher als der letztere, oft sind die Unterschiede erheblich. Im Geschäftsverkehr besserer Kaufleute und im Bankverkehr wird in Franken gerechnet, schon allein der weniger großen Beträge wegen, mit denen man im anderen Falle operieren müßte.

Jerusalem besitzt einen sehr ausgebreiteten Straßenhandel. Die schon oben erwähnten Geldwechsler haben zum Teil ihre einfache Geschäftseinrichtung auf offener Staße, außerdem werden Eßwaren aller Art auf der Straße verkauft, Bäckereien aller Art — Kuchen aller Art, Brot — flache blättrige Fladen, mit denen die Araber sehr geschickt, sie als Löffel benutzend, essen —, Obst usw. Wir treffen ferner Limonadenhändler, die ihr Fabrikat teils in Flaschen mit sich führen und in Gläsern verschenken, teils in einem großen Kupferkrug, den sie auf dem Rücken tragen, während sie das Naß in Messingbechern kredenzen. Die Becher verwahren sie in einem Gestell, das sie um den Leib geschnallt tragen; das Einschenken wird, ohne daß sie den Krug vom Rücken nehmen, durch Beugen des Oberkörpers besorgt. Auch der Kaffeewirt fehlt nicht auf der Straße; er trägt ein Öfchen mit sich, sowie eine zweite Blechkasette, in der er den bereits gemahlenen Kaffee, den Zucker und die Tassen hat. An irgend einer Straßenecke postiert er sich, setzt sein Öfchen, daß mit Holzkohlen geheizt wird, in Brand und beginnt nun sein Getränk zu brauen. Nicht zu vergessen sind auch die Schuhputzer, die für einen Metallik die Schuhe blitzblank putzen. Man kennt hierzulande das Schuhputzen im Hause nur wenig, schon beim Betreten des afrikanischen Bodens in Alexandria wird dem aus Europa Kommenden die große Zahl der Schuhputzer auffallen.

Eine Straßenbahn besitzt Jerusalem nicht. Das Projekt, Jerusalem mit einer solchen zu beglücken und zugleich eine Wasserleitung und elektrische Beleuchtung zu schaffen, ist schon ziemlich alt; gerüchtweise steht die Ausführung nahe bevor. Dagegen besteht ein reger Wagenverkehr außerhalb der Altstadt, in die infolge ihrer engen Gassen ein Wagen nicht einfahren kann. Vom Jaffator aus fahren alle paar Minuten Wagen

in die verschiedenen Gegenden der Neustadt. Infolge der schlechten Wege wird ziemlich viel gefahren. Der Lastwagenverkehr ist nur sehr gering, zur Beförderung der Lasten dienen Menschen, Esel und Kamele. Die Träger — oft alte Männer — bewältigen ganz riesige Lasten auf dem Rücken. Mit einem Tragriemen, den sie mit den Händen auf der Stirne festhalten, gehen sie in gebückter Stellung langsam Schritt vor Schritt. Esel und Kamele tragen die Lasten auf dem Rücken, zu beiden Seiten herabhängend; von ihren Führern werden sie durch Schläge und unnachahmbare Zungenbewegungen zum Gehen veranlaßt. So werden Baumaterialien, Holz, Petroleum, das infolge des Fehlens von Holz und Kohlen ein bedeutender Verbrauchsartikel ist, Wasser in Ledersäcken, Brot, Milch, überhaupt alles transportiert. Der Esel dient außerdem neben dem Pferde und Maultier als Reittier.

Ganz eigentümlich ist hierzulande der Postverkehr eingerichtet. Die eigentlich landeszuständige türkische Post tritt ganz in den Hintergrund vor den europäischen Posten, die sich infolge der Kapitulationen — die deutsche Post erst sehr spät (1. März 1900) — hier niedergelassen haben. Es bestehen zur Zeit in Jerusalem eine österreichische, eine deutsche und eine französische Postanstalt, die italienische hat am 1. Oktober mit Beginn der Feindseligkeiten zwischen Italien und der Türkei ihren Betrieb eingestellt. Die Briefbeförderung in der Stadt besorgt nur teilweise die türkische Post; bei den europäischen Posten holen sich die Empfänger ihre Post selbst ab. Europäische Post ist nur zu haben, wenn ein Schiff gekommen ist. Im Sommer, wenn die See ruhig ist, ist dies ziemlich regelmäßig der Fall; in der Regenzeit aber kann oft des Sturms wegen an der Klippenküste Jaffas nicht angelegt werden, und so vergehen zuweilen 2 Wochen, bis wieder Post von Europa kommt. In anbetracht der Seltenheit der Gelegenheit, Post zu erhalten, ist natürlich die Ankunft der Post ein großes Ereignis. Die Post gibt wöchentlich eine Tabelle aus, wann voraussichtlich Schiffe aus Europa kommen und solche nach Europa gehen. Ist nun wirklich ein Schiff vor Jaffa vor Anker gegangen, so erhält die Post ein Telegramm, und an der Tür des Postamts wird ein Plakat angeschlagen „Heute Abend Europapost". Mittels eines Wagens — die Benutzung der Eisenbahn Jaffa—Jerusalem zur Postbeförderung ist ausschließlich der türkischen Post vorbehalten — wird nun die Post von Jaffa nach Jerusalem gebracht. Wenn Landung des Schiffes, Ausladung, Fahrt nach Jerusalem programmäßig von statten gegangen, so ist der Wagen gegen 4 Uhr Nachmittags hier; dann beginnt das Sortieren, das bis ca. 7 Uhr währt. Inzwischen haben sich alle diejenigen, die Post erwarten, im Schalterraum und auf der Straße versammelt — eine ganz interessante Gesellschaft: Araber, Schwarze, die als Hausdiener hier sehr viel zu finden sind, die Kawasse der Konsuln, Patres in verschiedenen Trachten etc. Wenn die Schalter sich wieder öffnen, dann gibt's ein Drücken und Drängen, jeder will seine Post möglichst bald haben.

Hier ist die Post keine privilegierte Einrichtung, sondern ein Handelsgeschäft, jede Anstalt will möglichst gut rentieren; dementsprechend ist auch das Entgegenkommen der Postbeamten sehr groß, sie wollen eine möglichst große Anzahl Kunden an sich ziehen. Es fehlt jede Bureaukratie, großer Umsatz ist die Parole. Große Abnehmer haben sogar ein Konto bei der Post; sie bringen ihre Sachen unfrankiert zur Post, die Beamten besorgen die Taxierung, und am Ende des Monats erhält der Kunde eine Rechnung über die verauslagten Porti.

Seit 1892 verbindet eine Eisenbahn Jaffa mit Jerusalem, zwei Züge täglich in jeder Richtung — einer morgens, einer nachmittags — fahren die 87 km lange Strecke in etwas mehr als 4 Stunden. Kontraktlich ist zwar die Bahn gezwungen, die Strecke in $2^1/_2$ Stunden zurückzulegen, sie soll es aber nur zweimal getan haben, einmal bei der Übernahme durch die Behörde und einmal bei Beförderung einer Fürstlichkeit. Die Züge sind stets gut besetzt, da zwischen den beiden Städten und auch zwischen Jaffa und den noch in der Ebene liegenden Orten ein lebhafter Verkehr herrscht.

Konsulate besitzen hier Deutschland, Frankreich, Österreich, England, Amerika, Belgien und Rußland. Der italienische Konsul hat ebenso wie die italienische Post am 1. Oktober zu amtieren aufgehört. Den Schutz der Italiener hat das deutsche Konsulat übernommen, ebenso besorgt die deutsche Post den italienischen Postverkehr.

Größer als man erwarten sollte, ist der Bankverkehr; es rührt wohl daher, daß reiche Klöster und Stiftungen aller Art Geld aus Europa überwiesen erhalten und so durch Abhebung, Scheckverkehr etc. ein reger Geschäftsverkehr entsteht. An Banken haben wir hier die Deutsche Palästinabank, Banque Ottomane, Crédit Lyonnais, Anglo Palestine Company, sowie mehrere Privatbanquiers, die alle das Diskont- und Kontokorrentgeschäft forcieren, auch sich mit sonstigen ins Bankfach einschlägigen Geschäften, wie Effekten-, Wechsel- und Kreditbriefgeschäften befassen. Auch die Einziehung durch Konossemente spielt eine Rolle.

Gesetzlich ist in Syrien, dem ja auch Palästina zugehört, das metrische System eingeführt, aber keiner rechnet damit; es wird vielmehr nach Okien = 1,28 kg gerechnet, 2 Okien sind 1 Rotl, 22 Rotl = 44 Okien = 1 Kantar = 56 kg. Nahrungsmittel werden im kleinen nach Okien resp. Rotl gekauft, Holz und Kohlen nach Kantaren. Die Gewichte sind teils Eisenringe, teils Eisenstäbe, die amtlich auf ihre Richtigkeit geprüft sind.

Infolge der großen nationalen Verschiedenheit der Einwohner Jerusalems, die alle mehr oder minder die Besonderheiten des Landes, aus dem

sie stammen, mit nach Palästina gebracht haben, herrschen hier viele Sprachen. Es wird englisch, französisch, deutsch, russisch, arabisch und türkisch, auch sehr viel hebräisch gesprochen. Dagegen sind Zeitungen nur spärlich vertreten. In Jerusalem selbst erscheinen nur hebräische und arabische; meistens werden türkische und ägyptische Zeitungen gelesen, die französisch und deutsch erscheinen, sowie europäische Zeitungen, die aber, bis sie zu uns kommen, schon recht alt sind.

Die Schiffsverbindung mit Europa liegt hauptsächlich in Händen des österreichischen Lloyd, außerdem geben noch Fahrgelegenheit die Messagerie maritime — die französische Schiffahrtsgesellschaft — und der Norddeutsche Lloyd, der eine Linie bis Alexandrien führt. Von da ist Verbindung durch die Eisenbahn mit Port Said und dann weiter mit der englisch-ägyptischen Schiffahrtsgesellschaft Khedival Mail Line, oder mit seinen Ostindienfahrern direkt bis Port Said. Zuweilen trifft man auch ein russisches Schiff in Port Said zur Weiterfahrt. Die Verbindung mit dem Schwarzen Meer — Constanza und Odessa — wird durch eine rumänische und eine russische Linie besorgt. Für die Postbeförderung aus Mittel- und Nordeuropa kommt nur der österreichische Lloyd in Betracht. Frachtverkehr wird von Deutschland aus sehr viel durch die Deutsche Levantelinie vermittelt, außerdem kommen auch noch Segler aus Ägypten und Griechenland sowie Rußland, die Baumaterialien — hauptsächlich Holz und Eisen — und Nahrungsmittel bringen.

Angestelltenversicherung und Arbeiterversicherung

von Heinz Potthoff

BEKANNTLICH sollte das Versicherungsgesetz für Angestellte vom 20. Dezember 1911, das voraussichtlich am 1. Januar 1913 in Kraft tritt, die kurz vorher geschaffene Reichsversicherungsordnung vollständig unberührt lassen. Wenn das auch nicht möglich gewesen ist, sondern das neue Gesetz eine Reihe von Änderungen des wenig älteren bringt, so ist doch der Grundsatz festgehalten, daß die Angestelltenversicherung eine ergänzende Sondereinrichtung zur Arbeiterversicherung bildet. Infolgedessen unterliegen die weitaus meisten Angestellten einer doppelten Versicherung für den Fall der Invalidität und des Alters, sowie zugunsten der Hinterbliebenen, in der Reichsversicherungsordnung und außerdem in der Angestelltenversicherung. Von den rund 2 Millionen Angestellten unterliegen gegenwärtig etwa drei Viertel dem Versicherungszwang auch in der Arbeiterversicherung, und ein kleiner Teil ist freiwillig dort versichert. Künftig wird die freiwillige Versicherung sehr zunehmen und wahrscheinlich annähernd die Gesamtheit der Angestellten nach beiden Gesetzen versichert sein.

Die Abgrenzung für die Versicherungspflicht nach den beiden Gesetzen wird den Gerichtsinstanzen noch viel Kopfzerbrechen machen, obgleich das Angestelltengesetz sich eng an die Arbeiterversicherung anschließt und die bisherige Rechtsprechung des Reichsversicherungsamts dadurch Verwertung finden kann*). Die in beiden Gesetzen vorgesehenen Möglichkeiten der freiwilligen Versicherung werden ein starkes Durcheinander erzeugen und wahrscheinlich bald den Wunsch nach einer Reform beider Gesetze wachrufen. Gegenwärtig zeigt ein Vergleich zwischen beiden Gesetzen folgende Unterschiede:

1. Allgemeine Unterschiede sind
   a) Die Angestelltenversicherung hat eine allgemeine Gehaltsgrenze von 5000 Mark. Wer diese im Jahresarbeitsverdienst überschreitet, ist versicherungsfrei. Die R. V. O. (Buch IV: Invaliditäts- und Hinterbliebenenversicherung) kennt eine solche Gehaltsgrenze nicht für Arbeiter, Gesellen, Lehrlinge, Gehilfen, Dienstboten und die Schiffmannschaft auf See- und Binnenschiffen (mit Ausnahme der Schiffsführer). Für Schiffsführer (Kapitäne) und alle übrigen „Angestellten" ist die Gehaltsgrenze 2000 Mark.
   b) Wer beim Eintritt in die Beschäftigung das 60. Lebensjahr überschritten hat, ist nach dem Angestelltenversicherungsgesetz von der Versicherungspflicht frei, kann sich auch nicht freiwillig versichern. Die R. V. O. kennt eine solche Altersgrenze nicht.
   c) Das Ruhegeld der Angestelltenversicherung wird bei Berufsunfähigkeit gewährt, die Invalidenrente der R. V. O. bei Invalidität. Der Hauptunterschied zwischen beiden liegt für Angestellte darin, daß Invalidität mehr als $^2/_3$ Erwerbsunfähigkeit, Berufsunfähigkeit aber nur mehr als halbe Erwerbsunfähigkeit erfordert. Infolgedessen kann ein Angestellter noch in der R. V. O. versicherungspflichtig sein, wenn er bereits Ruhegeld bezieht, aber noch einen geringen Erwerb hat.
   d) Da die Altersrente (Ruhegeld) nach dem Angestelltenversicherungsgesetz bereits mit 65 Jahren, nach der R. V. O. aber erst mit 70 Jahren bezogen werden kann, so kann auch ein 66—69 jähriger Angestellter schon Ruhegeld beziehen und doch noch nach der R. V. O. versicherungspflichtig sein.
2. Nach der Reichsversicherungsordnung, aber nicht nach der Angestelltenversicherung sind folgende Gruppen versicherungspflichtig:

*) Näheres in meinem jüngst erschienenen Kommentar zum Versicherungsgesetz für Angestellte, Stuttgart, Verlag von J. Hess.

a) Arbeiter, Gehilfen, Gesellen, Lehrlinge, Dienstboten;
b) Handlungslehrlinge, Apothekerlehrlinge;
c) Bureauangestellte mit niederen oder lediglich mechanischen Dienstleistungen;
d) Personen der Schiffsbesatzungen (Kapitäne, Offiziere und ähnlich gehobene Angestellte), aber nur, wenn sie die Tätigkeit im Nebenberufe ausüben.

3. Nach der Angestelltenversicherung, aber nicht nach der R. V. O. sind versicherungspflichtig:
a) Angestellte in leitender Stellung, im Hauptberufe;
b) Angestellte in einer höhern Stellung als der eines Betriebsbeamten, im Hauptberufe;
c) Angestellte mit rein geistiger (wissenschaftlicher, künstlerischer) Tätigkeit, im Hauptberufe.

4. Nach beiden Gesetzen sind zu versichern:
a) Betriebsbeamte, Werkmeister, höhere Bureaubeamte und ähnlich gehobene Angestellte, im Hauptberufe;
b) Handlungsgehilfen, Apothekergehilfen;
c) Bühnen- und Orchestermitglieder;
d) Lehrer und Erzieher;
e) Kapitäne, Offiziere und ähnlich gehobene Angestellte der See- und Binnenschifffahrt, wenn sie ihre Tätigkeit im Hauptberufe ausüben.

5. Von beiden Gesetzen frei sind
a) Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte;
b) Leitende Angestellte im Nebenberufe;
c) Betriebsbeamte, Werkmeister, höhere Bureaubeamte und ähnlich gehobene Angestellte im Nebenberufe;
d) Angestellte in höherer Stellung als der eines Betriebsbeamten im Nebenberufe.
e) Angestellte mit rein geistiger Tätigkeit im Nebenberufe.

6. Nach einem oder nach beiden Gesetzen versicherungspflichtig, aber auf Antrag von der Versicherung in der R. V. O. zu befreien sind Personen, die „während oder nach der Zeit eines Hochschulunterrichts zur Ausbildung für ihren künftigen Beruf oder in einer Stellung beschäftigt werden, die den Übergang zu einer der Hochschulbildung entsprechenden versicherungsfreien Beschäftigung bildet".

7. Von Möglichkeiten der freiwilligen Versicherung kennt
A. die Reichsversicherungsordnung:
a) die Fortsetzung jeder bestehenden Versicherung als freiwillige Weiterversicherung;
b) den Eintritt von Angestellten bis zu 3000 Mark Einkommen als freiwillige Selbstversicherung;
c) die freiwillige Höherversicherung über die zuständige Klasse hinaus;
d) die neue freiwillige Zusatzversicherung;
B. das Angestelltenversicherungsgesetz:
a) die freiwillige Fortsetzung einer Versicherung (wenn 6 Pflichtbeiträge geleistet sind);
b) die freiwillige Höherversicherung (als Übertritt in eine höhere Klasse bis zum 25. Lebensjahr; als Verbleiben in einer bisherigen Klasse unbeschränkt);
c) den freiwilligen Eintritt in die Versicherung, nur für das erste Jahr und für Personen, die drei Jahre lang Angestellte gewesen sind.

Schopenhauer als Wechselgläubiger

(Aus der Sammlung Schopenhauerscher Briefe von Eduard Grisebach)

Ende Januar 1820 erhielt Schopenhauer von einem der M... schen Masseverwalter, dem Senator Soermans, der sein Oheim und Taufpate war, die wiederholte dringende Aufforderung, dem von den übrigen Gläubigern angenommener Akkord, wonach sie mit 30% abgefunden werden sollten, beizutreten. Die Antwort darauf ist der folgende Brief.

An Senator Soermans in Danzig

Ew. Wohlgeboren

geehrtes Schreiben vom 18. dieses hat mir nunmehr eine deutliche und gewiß richtige Ansicht der Sache gegeben, welche diese ist: Das Hauptactiv, das Weinlager, ist zwar allerdings in der Bilanz richtig angeschlagen; aber zur allmählichen preiswürdigen Realisation gehörten mehrere Jahre. Dazu haben einerseits die Administratoren und andererseits auch die Gläubiger keine Zeit noch Geduld. Der gerichtliche Konkurs wäre noch langwieriger und vielleicht auch sonst nachtheiliger. Eine schnelle Realisation, unter Aufsicht der Administratoren, mittelst Auktionen, würde zwingen die Weine vielleicht um ein Viertel des Werths loszuschlagen: dann würden die Kreditoren schwerlich auch nur dreißig Prozent erhalten. Darum ist für alle Betheiligten der Akkord zu dreißig Prozent das Beste. Die Kreditoren erhielten doch nicht mehr durch Realisation. Das Haus kommt so besser weg und kann sich einst erholen. Dies Alles ist, Ihren Briefen zufolge Ihre Meinung und Ansicht, der ich alle Gerechtigkeit widerfahren lasse, und die Sache nun auch so ansehe. — Wäre ich nun nicht schon zuvor, wie Sie wissen, fest entschlossen gewesen, die dreißig Prozent, die mir nicht helfen können, nicht anzunehmen, so würde ich eben jetzt erst jenen negativen Beschluß fest fassen. Zwar sagen Sie, daß ich auch nachher, wann das Haus wieder in eine bessere Lage käme, von M...'s Ehrgefühl etwas hoffen dürfe; ich glaube es selbst, allein ich halte es für sicherer, dem Ehrgefühl die Arbeit ein wenig zu erleichtern, indem man etwas Nothwendigkeit ihm unter die Arme greifen läßt, und lasse mir überhaupt nicht gerne schenken, was par Dieu et mon droit Mein ist, von meinem Vater sauer und redlich erworben. Mein fester Entschluß ist nunmehr dieser: ich genehmige den vorgeschlagenen Akkord keineswegs und trete ihm nicht bei; dagegen aber werde ich weder dem Beschluß noch der Ausführung desselben das mindeste Hinderniß in den Weg legen und gar kein Wasser trüben. Meine Wechsel auf das Haus M... sind nicht fällig und können nie verfallen, da sie drei und sechs Monat nach Kündigung lauten. Warum sollte ich, sie zu kündigen, einen so schlimmen Zeitpunkt nehmen? Zwingen kann mich Niemand: vielleicht nicht ein-

mal die gerichtliche Aufforderung aller Gläubiger zum Konkurs, von der übrigens ja nicht die Rede ist. Meine Wechsel also bleiben noch sehr lange gut: darum werde ich mich in langer Zeit gar nicht rühren. Die Herren M . . . und A . . . werden mir gewiß recht gerne dereinst geben, was mein ist und mir für meine Geduld Dank wissen. Ich gedenke auch, wenn jener Zeitpunkt einmal gekommen seyn wird, recht glimpflich und unter gegenseitigen Rücksichten die Sache mit jenen Herren abzumachen, nicht etwa urplötzlich ihnen das Messer an die Kehle zu setzen.

Dank dem Himmel und meinem Vater habe ich ja noch sonst ansehnliche und gutstehende Kapitalien, die ich jeden Augenblick einfordern kann; so daß die Umstände mich nie zwingen können, Leute, die meinen Schaden nicht suchen, durch ungestüme Zudringlichkeiten in Noth und Verlegenheit zu setzen. Ich hoffe, daß ich dereinst noch mit den Herren M . . . und diese auch mit mir zufrieden seyn werden, und führe auf Ehre nichts schlimmeres im Schilde, als was ich zu erkennen gebe. Ew. Wohlgeboren sind hiedurch aller ferneren für mich in dieser Sache zu thuenden Schritte gänzlich dispensiert. Genehmigen die Kreditoren den Akkord, so verlassen Sie sich fest darauf, daß ich die Ausführung durch nichts in der Welt im Mindesten hindern werde. Entschlagen Sie sich darüber aller Besorglichkeit: ich sage es bona fide. Übrigens aber nehme ich für meine Person und meine Ansprüche von der ganzen Verhandlung gar keine Notiz. Kurz und gut: ich passe.

Das Einzige darum ich Ew. Wohlgeboren noch bitte, ist, mir s. Zt. anzuzeigen, ob der Akkord zu Stande gekommen: widrigenfalls nähmlich ich meine Maaßregel ändern müßte. Für alle Bemühung, der Ew. Wohlgeboren sich in dieser Sache unterzogen haben, sage ich Ihnen meinen aufrichtigsten Dank und wünsche von Herzen die Gelegenheit zu finden, auch Ihnen einmal nützlich zu werden. Vielleicht trifft sich dieses um so eher, da ich fortan in Berlin seyn werde und schon Mitte März dort eintreffen muß. Denn nach nunmehr erhaltener Erlaubniß von der Fakultät werde ich Ostern als Doctor legens im Fach der spekulativen Philosophie auftreten. Ob ich Zuhörer finde, steht dahin, da außer dem ordentlichen Professor schon vier Doktores in diesem Fache bei der Universität sind. Mir bleibt aber keine Wahl: es ist das Einzige, was ich thun kann. Ich verharre hochachtungsvoll Ew. Wohlgeboren ergebener

Arthur Schopenhauer.

[Dresden, Januar 1820.]

* * *

Hierauf folgt ein Brief von Kommerzienrat A.L.M..., die Garanten des Akkords wollten die Bürgschaft für dessen Erfüllung nur unter der Bedingung des Beitritts sämtlicher Gläubiger übernehmen. Auf eine spätere Zahlungsfähigkeit dürfe sich Schopenhauer keine Hoffnung machen, da er, M..., ein alter Mann sei. Schopenhauer würde so den Konkurs provozieren, was er doch großmütig vermeiden wolle. Er habe früher 50% verlangt, nun wolle er, M..., außer der Akkordsumme noch einen nach einigen Jahren fälligen Wechsel über weitere 20% der Gesamtschuld geben, in der Hoffnung, daß Schopenhauer dies geheim halte und ihn bei Verfall des Wechsels mit Schonung behandle. Darauf folgt der nächste Brief.

An Kommerzienrath A. L. M... in Danzig.

Ew. Wohlgeboren

geschenktes Zutrauen ist mir als solches heilig: daher gebe ich Ihnen mein Ehrenwort, daß ich es nie mißbrauchen werde, welchen Gang auch unsere Verhandlungen noch nehmen mögen.

Ich werde mich jetzt gegen Sie mit der größten Freimüthigkeit und ohne allen Rückhalt erklären, damit Sie auch einmal wissen, wie Sie mit mir daran sind. Ich kann dies thun, da das, was ich Ihnen zu sagen habe, Ihnen schon durch die Natur der Sache bekannt seyn muß, und es deshalb nicht sowohl darauf ankommt, Sie davon zu unterrichten, als Sie zu überzeugen, daß auch ich es einsehe; damit Sie sich nicht fruchtlos bemühen mit ähnlichen Anerbietungen wie die letzte.

Daß ich mich bereit erklärt hätte, fünfzig Prozent anzunehmen, ist durchaus nicht der Fall; sondern ist eine bloße Deutung, die es Herrn Soermans beliebt in eine ganz beiläufig hingeworfene Redensart hineinzulegen. Es ist nicht hübsch, daß er gegen sein Pathchen, das er vor zweiunddreißig Jahren in der Taufe hielt, dergleichen Mittel versucht: zum Glück kann das Kind aber jetzt mit Händen und Beinen um sich schlagen, und läßt nichts an sich kommen. Denn die Zeit, da er für dasselbe ohne weitere Vollmacht „Ja" sagen konnte, ist jetzt gerade vor zweiunddreißig Jahren gewesen.

Einem klugen und erfahrenen Mann, wie Ew. Wohlgeboren, brauche ich nicht erst zu sagen, daß Niemand sich aus seinem Recht oder aus seinem errungenen Vortheil herauscomplimentiren läßt. Bei der langen Unterhaltung mit Herrn Soermans habe ich einen so guten Gesichtspunkt und Standpunkt gewonnen, daß man mich gar nicht mehr daraus verdrängen kann und ich jetzt Ihnen gegenüber ganz ohne alle diplomatischen Kunstgriffe, der Kürze wegen mit offen hingelegten Karten spielen darf.

Der Gläubiger auf Hypotheke ist auf ein bestimmtes Grundstück gewiesen, mit welchem seine Rechte stehen und fallen: er benutzt seine Avantage. Der Gläubiger auf Wechsel hat nicht diese, sondern andere Avantagen und muß sie benutzen, wenn er kein Narr ist. Mein Recht haftet auf keinem Grundstück: dagegen aber auf Ihrer Person und der des Herrn A..., und nach Ihrem Ableben auf den Erben beider. Wie könnte ich zweifeln, daß nicht Sie oder Ihr Herr Schwiegersohn, oder deren Nachkommen jemals wieder in den Stand kämen, mir mein Eigenthum zurückzugeben? Meine Wechsel sind perennirend, also mein Recht unauslöschlich. Für die Frist wachsen die Zinsen, die auf den Wechseln stehn. Sie sind jetzo so glücklich mit dreißig Prozent eine ungeheuere Schuldenlast abzuwälzen. Ich melde mich nicht, ich kündige nicht meine Wechsel: jene ganze Verhandlung geht mich nichts an. Ein Weiser sieht gelassen den Vogel Phönix verbrennen; denn er weiß, daß er verjüngt wieder auferstehn wird. Sie sagen, daß Sie in keinen Wohlstand mehr kommen werden: aber wie könnte dies auf mich wirken, während ich weiß, daß Ihr Interesse Ihnen gebietet, dies in jedem Fall zu sagen? Ein reicher und vornehmer Mann, wie Sie bisher waren, hat gewöhnlich einen Rückhalt. Sie sagen, Herr A. hat reiche Verwandte, aber sie werden ihn nicht eher unterstützen, bis er aller früheren Verpflichtungen ledig ist: dann werden diese Anverwandten entweder ihn zeitlebens in der Noth lassen, oder auch — sich entschließen einem brotlosen Gelehrten zu geben was sein ist, ihm von seinem Vater hinterlassen.

Sie sagen, wenn es zum gerichtlichen Konkurs kommt, muß ich mich melden, oder werde präcludirt. Nach sächsischem Recht kann ich auch dann bloß von der zu vertheilenden Masse, nicht vom Wechselrecht präcludirt werden. Aber gesetzt auch, es wäre in Preußen anders, so kann ich noch immer jene Edictalladung abwarten. Überdies aber weiß ich ja sehr wohl, daß, da es Ihnen gelungen ist, mit fast allen Ihren Gläubigern einen so vortheilhaften Kontrakt zu schließen, Sie nicht der Staatskunst mühevolles Werk zernichten werden, bloß um mir einen Possen zu spielen, bei dem Sie sich selbst sehr viel mehr schaden und ich am Ende doch nicht viel mehr verlieren kann, als wenn ich jetzt nachgäbe. Denn zum Ganzen Ihrer Schuldenmasse verhält sich ja meine Forderung wie 8 zu 395! Solche Kleinigkeit kann jenes Gebäude nicht umstoßen: selbst wenn meine Forderung dreimal so groß wäre, hätte ich das nicht zu besorgen. Übrigens dürfen weder Sie noch Ihre Freunde befürchten, daß ich so unsinnig und unbillig seyn

könnte, im Mindesten die Vollziehung jenes Akkordes zu stören. Hierüber können Sie und jene Herren sich aller Sorgen entschlagen, wie ich dies auch bereits Herrn Soermans erklärt habe. Auch nachher werde ich gegen Sie alle Rücksicht, Schonung und Billigkeit beobachten und nicht Schritte thun, die bei solcher Lage der Dinge nicht gentlemanlike wären. Mein Wunsch ist bloß, daß Sie alsdann darauf denken, mir nach und nach das Meinige zurückzugeben, und Sie werden mich stets sehr billig finden, sobald Sie etwas thun, um mich von Ihrem guten Willen zu überzeugen.

Sie sehn, daß ich aus der angenommenen Stellung nicht zu vertreiben seyn werde. Ersparen Sie sich alle ferneren Schritte und Vorschläge: ich bin fest entschlossen, von meinem Rechte mir nicht das Mindeste zu vergeben, und werde mich nicht irre machen lassen. Man wird beim Akkord mein Ausbleiben entschuldigen müssen.

Meine Wechsel auf Sie betrachte ich wie Staatspapiere, deren Cours vor der Hand auf dreißig Prozent gefallen ist, daher ich solche nicht verkaufe, sondern erwarte, daß sie sich wieder heben.

Mein Verfahren ist ganz einfach und natürlich. Sie haben mein Geld und wollen es vorläufig behalten: ich habe Ihre Wechsel und will sie vorläufig behalten.

Sollten Sie dennoch schlechterdings mich los seyn wollen, so wäre das einzige Mittel, mir noch vor diesem nächsten 15. April 1820, in Berlin, siebenzig Prozent meines Kapitals auf einmal zahlen zu lassen; sodann würde ich um aller Sorgen ledig zu seyn, die Wechsel zurückgeben und renonciren. Späterhin gilt dieses auch nicht mehr. — Darunter thäte ich es durchaus nicht, ersparen Sie sich alle Mühe.

Es thut mir von Herzen leid, daß ich Ihnen so lästig fallen muß. Auch kann ich mir denken, daß von Ihrem Standpunkte aus mein Verfahren hart und unbillig erscheinen mag. Aber das ist eine bloße Illusion, welche verschwindet, sobald Sie erwägen, daß ich ja nichts will, als mir nur das nicht nehmen lassen, was mit dem größten und unbestrittensten Rechte mein ist und worauf überdies mein ganzes Glück, meine Freiheit, meine gelehrte Muße beruhen, ein Gut, daß auf dieser Welt meines Gleichen so selten zu Theil wird, daß es faßt so gewissenlos als schwach wäre, es nicht auf das Äußerste zu vertheidigen und mit aller Gewalt festzuhalten. — Sie sagen vielleicht, daß wenn alle Ihre Gläubiger so dächten, ich auch schlimm dran wäre. Aber wenn alle Menschen dächten wie ich, so würde überhaupt mehr gedacht, und es gäbe dann wahrscheinlich weder Bankrotte noch Kriege noch Faro-Tische. Macchiavelli sagt einmal: giàcche il volgo pensa altrimente — obgleich der große Haufen anders denkt — ma nel mondo non é, se non volgo — aber auf dieser Welt giebt's ja nichts anderes als großen Haufen — e gli pocchi ivi luogo trovano — und die Wenigen — (die Ausnahmen) finden dort ihr Plätzchen — dove gli molti stare non possono — wo die Menge doch nicht stehen kann.

Den 13. März gehe ich nach Berlin ab, um zu versuchen, ob ich bei der Universität Zuhörer zu Vorlesungen finde. Ihre Stockung zwingt mich mit meinem Wissen Handel zu treiben, einer Ware, die jetzt viel weniger nachgefragt wird als Ihre Weine. Wenn Ew. Wohlgeboren mir nicht noch etwa den 6. März schreiben, bitte ich daher Ihren Brief nach Berlin zu adressiren und zwar das erste Mal poste restante. Mit der vollkommensten Hochachtung Ew. Wohlgeboren

ergebener Diener

Arthur Schopenhauer.

Dresden, den 28. Februar 1620.

* * *

In einem Briefe M...s vom 27. März 1820 wird das Ersuchen Schopenhauers abgelehnt, dafür werden andere Vorschläge gemacht. Schopenhauer antwortet am 10. April ablehnend. Ein weiteres Schreiben M...s läßt er unbeantwortet. Der Akkord kam zustande. Nach dessen Abwicklung kündigte Schopenhauer den ersten der drei Solawechsel vom 27. Oktober 1810 für den 27. August 1821.

Ew. Wohlgeboren

letztes Schreiben vom 28. Mai vorigen Jahres habe derzeit zu empfangen die Ehre gehabt. Ich will jetzt nur in Beziehung auf meinen beifolgenden Brief an Ihr Handlungshaus Ihnen meine ganze Gesinnung mit einem Mal eröffnen, um allen überflüssigen Debatten zuvorzukommen.

Nämlich vielleicht möchten Sie wieder versuchen wollen durch Gegenreden und Entschuldigungen mir entweder neuen Aufschub oder noch größere Erlassungen meiner Forderung abzudringen. Daher sage ich Ihnen zum Voraus, daß solches ganz vergeblich sein würde und ich auf das festeste entschlossen bin, keine Ausrede gelten zu lassen, keiner Einwendung und keiner eingeschobenen Mittelsperson irgend Gehör zu geben, und mit Einem Wort mich durch nichts in der Welt aus der Fassung bringen zu lassen. Weder der Herr Soermans, dessen seltene Freundschaft gegen Sie und sonstige Denkungsart ich herrlich erprobt habe, noch sonst irgend Jemand kann mich wankend machen: denn es gilt meine Freiheit und Unabhängigkeit, es gilt meine Existenz; und das Recht ist ganz auf meiner Seite.

An Ihrer Zahlungsfähigkeit hege ich nicht den leisesten Zweifel. Konnten Sie mir vor Jahr und Tag siebenzig Prozent bieten, so können Sie auch jetzt diesen Wechsel bezahlen. Ihr mir unendlich werther Brief vom 27. März vorigen Jahres aus Uhlkau sagt ja so deutlich, daß ein Kind es verstehen müßte, daß Sie damals im Begriff standen, mir die siebenzig Prozent noch bis zum 15. April desselben Jahres auf Einmal auszahlen zu lassen und daß, was Sie noch zaudern machte, bloß die falsche Hoffnung war noch wohlfeiler abzukommen. Es hätte da nur eines kleinen Anstoßes von mir bedurft durch schleuniges Benehmen jeder andern Hoffnung und ich hätte die siebenzig Prozent an dem Hals gehabt: allein ich verstand Sie vollkommen und gab den Anstoß nicht, da hundert besser sind als siebenzig, und Sie durch jenen Brief sich bei mir in besseren Kredit setzten als Ihre Absicht wohl seyn mochte. Seit jenem Briefe, den ich in Rahm und Glas möchte fassen lassen, sind Sie mir wieder ein gutes sicheres Haus.

Sie sehn, ich bin noch eben so freimüthig und offen, als da ich Ihnen vor zwei Jahren aus Dresden meine Gesinnung eröffnete. So wenig damals Sie und Ihre Alliirten mit allen ersinnlichen Machinationen vermochten mich zu verhindern, die Stellung einzunehmen, die ich eingenommen habe, so wenig werden Sie mich abhalten, solche gehörig zu benutzen: und war ich klug genug solche einzunehmen, so werde ich doch nicht so stockdumm seyn sie unbenutzt zu lassen.

Sollten sie also doch noch Zahlungsunfähigkeit vorschützen wollen, so werde ich Ihnen das Gegenteil beweisen durch die famöse Schlußart, welche der große Kant in die Philosophie eingeführt, um damit die moralische Freiheit des Menschen zu beweisen, nämlich den Schluß vom Sollen aufs Können. Das heißt: zahlen Sie nicht gutwillig, so wird der Wechsel eingeklagt. Sie sehn, daß man wohl ein Philosoph seyn kann, ohne deshalb ein Narr zu seyn.

Also in summa: daß Sie mich bezahlen werden, ist außer Zweifel, die Frage ist bloß, ob Sie sich gutwillig dazu verstehn werden oder ob gezwungen. Im ersten Fall werde ich wieder von Ihnen denken wie vormals, wo ich manche Proben Ihrer Redlichkeit und Billigkeit erfahren habe, und werde alle jene widerrechtlichen Versuche, mich um einen Theil des Meinigen zu bringen, allein den Herren zuschreiben, unter deren Einfluß Sie damals standen. Im anderen Fall aber werden Sie Ihren moralischen Kredit bei mir verlieren, welches meine Maaßregeln noch strenger machen und beschleunigen wird.

[Berlin, 1. Mai 1821.]

Eine Antwort M...s macht hiergegen Einwendungen und zugleich weitere Vorschläge, worauf der nächste Brief folgt.

Ew. Wohlgeboren

ist die Kündigung des Wechsels ungelegen gekommen: dergleichen kommt selten gelegen; ich vermuthete es daher schon zum voraus. Sie machen Einwendungen und anderweitige Vorschläge. Auch darauf war ich gefaßt. Aber das hatte ich nicht erwartet, daß Sie, in der irrigen Voraussetzung, ich hätte keine Abschriften meiner Briefe, mir solche Abschriften schicken würden, in denen ein wichtiger Satz, der gegen Sie spricht, ausgelassen ist. Dies ist doch der Fall. Nämlich in meinem Brief an Ew. Wohlgeboren vom 28. Februar 1820 stehn nach den Worten „Sie sehn, daß ich aus der angenommenen Stellung nicht zu vertreiben seyn werde" noch folgende: „ersparen Sie sich alle ferneren Schritte und Vorschläge: ich bin fest entschlossen, von meinem Rechte mir nicht das mindeste zu vergeben." Diese sind es, die in Ihrer Abschrift fehlen. Solche enthalten aber, wie Sie wohl selbst bemerkt haben mögen, eine förmliche reservatio juris integri. Dieser Umstand hat mich außerordentlich gewundert, zumal da Sie in demselben Briefe mich auffordern, Ihnen unbedingt zu glauben und zu vertrauen.

Übrigens hängt die Bedeutung jenes meines Briefes vom 28. Februar 1820 gar nicht von obiger Klausel ab: vielleicht steht solche nur überflüssiger Weise darin, da auch ohne dieselbe jener Brief mir gar nicht präjudiciren kann. Denn erstens habe ich gehalten, was ich versprach, nämlich Ihren Accord weder in der Abschließung noch in der Vollziehung zu stören. Das ist geschehen: ich habe in Jahr und Tag nichts von mir hören lassen. Den 1. August ist die Vollziehung jenes Accords beendigt und Sie sind aller alten Schulden ledig: und erst vier Wochen nachher komme ich mit einem Theil meiner Forderung: was wollen Sie mehr?

Billigkeit und Schonung gegen Sie beweise ich dadurch, daß ich statt $^2/_3$% Zinsen monatlich, die mir auf dem Wechsel verschrieben sind, nur 5% pro anno fordere und dieses nachdem ich zwei und ein drittel Jahr ohne alle Zinsen geblieben; sodann dadurch daß ich nicht mit meiner ganzen Forderung auf Einmal komme. Nun aber kommt hauptsächlich noch dieses hinzu, daß die Sachen gar nicht mehr so stehn, wie da ich jene Briefe schrieb: von Ihrer Seite sind seitdem ganz neue Symptome eingetreten, die ein anderes Verhältniß der Sachen zeigen. Nämlich erstlich seit jenem meinem Briefe an Herrn Soermans hat dieser mein Oheim, mein Pathe, mein Bevollmächtigter, versuchen wollen gegen meinen Willen einen Accord von fünfzig Prozent mit Ihnen abzuschließen, hat mir geschrieben, ich hätte ihn autorisirt einen solchen zu unterzeichnen, woran kein wahres Wort. Dadurch hat er an den Tag gelegt, daß er mala fide gegen mich handelte, was ich nicht voraussetzte, da ich ihm früher schrieb. Es war ein großes Glück, daß dieser Pariser Diplomat, der es mit dem Bonaparte aufgenommen, mit mir abgearbeiteten Stubengelehrten nicht so leicht fertig werden konnte, als er dachte.

Sodann Ew. Wohlgeboren selbst haben zwar im Jahre 1819 durch kein Jammern, Wehklagen und Flehen von meiner Seite sich erweichen lassen, mir auch nur Ein Prozent mehr als die leidigen dreißig zuzugestehn: hingegen als ich, von guten Göttern geleitet, meine jetzige Stellung einnahm, boten Sie mir sogleich fünfzig Prozent, dann gar siebenzig, ja ich behaupte nochmals, daß aus Ihrem unschätzbaren Briefe vom 27. März 1820 deutlich hervorgeht, daß Sie im Begriff waren mich beim Wort zu halten und mir die siebenzig Prozent gleich an den Hals zu werfen, und daß es Ihnen hiezu nicht an Gelde sondern bloß an Entschlossenheit gefehlt hat. Von diesem letzten Punkt aber ganz abgesehen, bleibt immer klar, daß Sie mir zuerst weniger geboten als Sie nöthigenfalls zu geben vermochten, daß Sie folglich absichtlich sich einen Theil des Meinigen widerrechtlich haben zueignen wollen. Nach solchen Proben würde mich sogar ein unter anderen Voraussetzungen gegebenes früheres festes und bestimmtes Versprechen nicht ferner binden; denn die Sache ist eine andere geworden. Sollten Sie also wirklich versuchen wollen jene meine Briefe gerichtlich gegen mich gelten zu machen, wo Sie dann aber das Original zu produciren hätten, so würde ich diesem Schritt mit größter Ruhe entgegensehn. Das Gericht würde eben sich über meinen Brief belustigen und dann erklären: das wären Flausen; allgemeine und unbestimmte Ausdrücke könnten das heilige Wechselrecht nicht hemmen, und überdies hätte ich schon Geduld und Nachsicht genug bewiesen. Das sehen Ew. Wohlgeboren auch selbst ein. Sodann könnte ich überdies noch beweisen, wie durch Schritte von Ihrer Seite die Sachen seitdem eine andere Gestalt angenommen. So viel davon: Sie haben mir Ihre Waffen gezeigt; ich zeige Ihnen meine. Jetzt stecken wir sie vors Erste wieder ein.

Ein ganz besonderer Scherz von Ihnen aber ist es, daß Sie mir sagen, mein Wechsel könnte Ihr Haus jetzt hinterher doch zum Konkurs bringen: das wäre ein Mirakel! haben Sie, um dies zu vermeiden gegen 130000 Thaler aufbringen können, so werden Sie auch schon die lumpigen 3379 Thaler anschaffen können, die ich zunächst von Ihnen fordere, ja sechs mal soviel, wenn es nöthig wäre. Mit Terzerolen schießt man keine Festungen ein.

Nach allem diesem werden Sie wohl nicht mehr erwarten, daß ich auf Ihre weit hinaussehenden Vorschläge eingehe. Ich habe solche nach Ihrem Wunsche hinlänglich überlegt und durchdacht, finde aber, daß wenn ich mich dazu verstände, ich selbst ein Merino-Schaaf seyn müßte, würdig unter Ihren Heerden zu weiden. Sie sprechen mir von Sicherheit, aber Sie zeigen mir keine: ich kenne keine andere Sicherheit als gute Hypotheken, und hätten Sie die, so könnten Sie leicht Geld darauf erhalten und mich damit loswerden. Sie sagen, ich soll Ihnen glauben und kein Mißtrauen hegen: aber Sie waren es, der mir A° 1817 noch mein so eben ererbtes Kapital abdrang durch die Versicherung, ich hätte nicht das Geringste zu befürchten, und der dann 1819 seine Zahlungen einstellte. Sie waren es, der mir 1819 und 1820 den November, December, Januar und Februar hindurch hoch und theuer versichert und durch Andere bezeugen ließ, er könne mir nicht mehr als dreißig Prozent geben; aber schon Ende März mir siebenzig anbot. Woher soll da mein Zutrauen kommen?

Daß Sie leben und daß Sie mich bezahlen sind zwei ganz verschiedene Dinge. Was hilft mir da die Lebensversicherung? ich werde Sie ja doch nicht todtschlagen um bezahlt zu werden. Und kann ich wissen, mit wie Vielen Sie vielleicht, wie Sie ja mit mir wollten, heimlich zu siebenzig Prozent, in einigen Jahren zahlbar, abgemacht haben? mit denen würde ich dann in Kollision gerathen und es stände wieder schlimm.

Daß Sie sowohl als Herr A. wieder prosperiren mögen, ist mein aufrichtiger Wunsch und es soll mich stets von ganzem Herzen freuen es zu vernehmen: nur darf Ihr Glück nicht auf den Trümmern des meinigen erbaut seyn. Ihre Kinder werden mir noch hier in brillanten Equipagen vorbeifahren, während ich als ein alter abgenutzter Universitätslehrer auf der Straße keuche: Glück und Segen dazu, sobald Sie mir nichts schuldig geblieben sind. Aber meine Befriedigung ist das letzte Opfer, daß Sie zu bringen haben, ehe Sie Ihr neues Wohlseyn begründen: dann mögen Ihnen Himmel und Erde günstig seyn. Ihre gütige Einladung nach Uhlkau muß ich daher mit Dank ablehnen, so lange Sie noch mein Schuldner sind; denn sonst würde ich, je besser der Empfang wäre, den Sie mir machten, desto mehr

mir vorkommen wie der Kaufmann, der den Don Juan im letzten Akt besucht.

Also nun zum Resultat. Von der Bezahlung des den 27. August fälligen Wechsels können weder Menschen noch Götter Sie retten: das steht unwiderruflich beschlossen. Aber hinsichtlich meiner dann noch übrigen Forderung, will ich Ihnen einen Vorschlag thun, der freilich Ihren übermäßigen Zumuthungen keineswegs entspricht, jedoch Ihnen einen sicheren Beweis geben wird, daß ich, auch nach Allem was ich Ihnen vorwerfen kann, doch nicht bloß an mich denke, sondern auch Sie berücksichtige. — — — Sie sehen also, daß ich wirklich auf Sie Rücksicht nehme, und zwar, wie die Vernunft es fordert, sehr vorsichtig aber durchaus redlich gegen Sie handle.

[Berlin, 22. Mai 1821].

* * *

Der erste Wechsel wurde am 27. August mit Zinsen bezahlt. Schopenhauer kündigte mit der Empfangsanzeige auch den zweiten. Dieser und auch der dritte Wechsel wurden rechtzeitig eingelöst und auf diese Weise binnen zehn Monaten an Kapital und Zinsen über 9409 Tlr. bezahlt.

„Wir machen noch Geschäfte, Junge", rief der alte Kaufmann, indem er sich erhob und mit den Armen fuchtelte. „Siehst du, Schwiegersohn, es geht nichts über den Handel. Wer fragt, welches Vergnügen man darin findet, ist ein Esel. Neue Geschäfte aufzuspüren, den Platz zu beherrschen, mit ängstlicher Spannung, wie im Spiel, zu warten, ob etwa Étienne & Cie. Bankerott machen, zu sehen, wie ein Regiment der Kaiserlichen Garde, das in unser Tuch eingekleidet ist, vorbeimarschiert, dem Nachbar bei aller Redlichkeit ein Bein zu stellen, billiger zu fabrizieren als die anderen, den Gang eines Geschäftes zu verfolgen, dessen Idee einem entsprungen ist, zu sehen, wie es anfängt, immer größer wird, wie es ins Schwanken gerät und schließlich zu einem glücklichen Ende geführt wird, wie ein Polizeiminister alle Abteilungen der Geschäftshäuser zu kennen, um nicht auf falsche Bahn zu geraten, sich beim Schiffbruch über Wasser zu halten, in allen Fabrikstädten Freunde zu haben, mit denen man brieflich verkehrt, ist das nicht ein beständiges Spiel, Joseph? Ja, das heißt leben!"

Aus: La Maison du Chat-Qui-Pelote
v. H. de Balzac.

Bücherbesprechungen

Schüler, Heinrich, BRASILIEN, EIN LAND DER ZUKUNFT. Stuttgart und Leipzig, Deutsche Verlagsanstalt. 8°, 479 S. Mit zahlreichen Textillustrationen, Kunstbeilagen und Karten. Geh. M 10.—, in Leinen geb. M 12.—.

Der Verfasser ist Deutsch-Brasilianer, der über 25 Jahre in Brasilien ansässig und infolgedessen ein gründlicher Kenner von Land und Leuten ist. Der leitende Gedanke des Werkes ist: Was bedeutet Brasilien für den deutschen Kolonisten, für die deutsche Industrie, für den deutschen Ein- und Ausfuhrhandel? Da der Verfasser auch die deutschen Verhältnisse genau kennt, ist es ihm tatsächlich gelungen, auf diese Fragen erschöpfende Antwort zu geben. Ob der Autor die Verhältnisse hier und da nicht doch zu sehr durch die Brille des Brasilianers gesehen hat? Durch den Hinweis des Verlags darauf, daß das Buch eine Art offiziösen Charakter habe, indem es unter Begünstigung der brasilianischen Regierung geschrieben sei, möchte man dies beinahe vermuten. Mit der nötigen Reserve gelesen, wird es dem Kaufmann wie dem Nationalökonomen und Geographen gute Dienste tun.

DEUTSCHES KOLONIAL-HANDBUCH. Nach amtlichen Quellen bearbeitet. Elfte Ausgabe. Berlin. Hermann Paetel, Verlag. Broschiert M 5.—.

Der Wert des Buches liegt in den beigegebenen Adreßbüchern unsrer Kolonien, die Tausende von Adressen der Offiziere, Beamten, Farmer, Missionare, Kaufleute, Gewerbetreibenden usw. enthalten. Dem Exporteur nach unsern Kolonien dürfte es ein brauchbares Werkzeug sein.

Hennig, Dr. Richard, DEUTSCHLANDS ANTEIL AM WELTVERKEHR. Berlin. Allgemeiner Verein für deutsche Literatur (Hermann Paetel). 8°, 303 S. mit 6 Karten. Brosch. M 5.—, geb. M 6.50.

Der Verfasser ist den Lesern unsrer Zeitschrift durch verschiedene Beiträge bereits bekannt. In dem vorliegenden Werke bewegt er sich auf seinem eigensten Gebiete. In interessanter, durchaus nicht trockener Weise werden wir u. a. bekannt gemacht mit Deutschlands Anteil an der Seeschiffahrt, seinen Binnenschiffahrtsstraßen, seinen Bahnbauten in den afrikanischen Kolonien. Besondere Kapitel behandeln Deutschlands mesopotamische Verkehrspolitik und das Bagdadbahn-Projekt, sowie Deutschlands Anteil an den chinesischen Eisenbahnen. Aufmerksamkeit verdienen die Abschnitte über Post- und Seekabelwesen, Deutschland und die Funkentelegraphie, Deutschland und der Telephonverkehr. Das Buch ist als eine sehr wertvolle Bereicherung der Wissenschaft vom Weltverkehr, die erst noch zu schaffen ist, zu begrüßen.

Rohrbach, Dr. Paul, DAS DEUTSCHE KOLONIALWESEN. Leipzig, G. A. Glöckner. 8°, 156 Seiten. geb. M 3.20.

Dieser Band muß als einer der wertvollsten der bisher erschienenen der deutschen Handelshochschul-Bibliothek angesehen werden. Der Verfasser ist nicht nur als einer unsrer glänzendsten Kolonialschriftsteller bekannt, er kennt auch unsre Kolonien bis auf eine kleine Ausnahme aus eigner Anschauung. Und das macht vor allem die eigenen Urteile des Verfassers wertvoll, die er über prinzipielle Kolonialfragen fällt: Eingeborenenpolitik, Methoden der Kolonisation, Besiedelungsfrage, Verwaltung der Kolonien, Dernburgs Diamantenpolitik u. a. Wir wünschen dem in echt vaterländischem Geiste geschriebenen Buche viele Leser.

Aus der Sammlung „AUS NATUR UND GEISTESWELT", Verlag B. G. Teubner, Leipzig, liegen folgende Bändchen vor, auf die wir unsre Leser aufmerksam machen:

Nr. 72. *Rathgen, Karl,* DIE JAPANER UND DIE WELTWIRTSCHAFT (2. Aufl.).

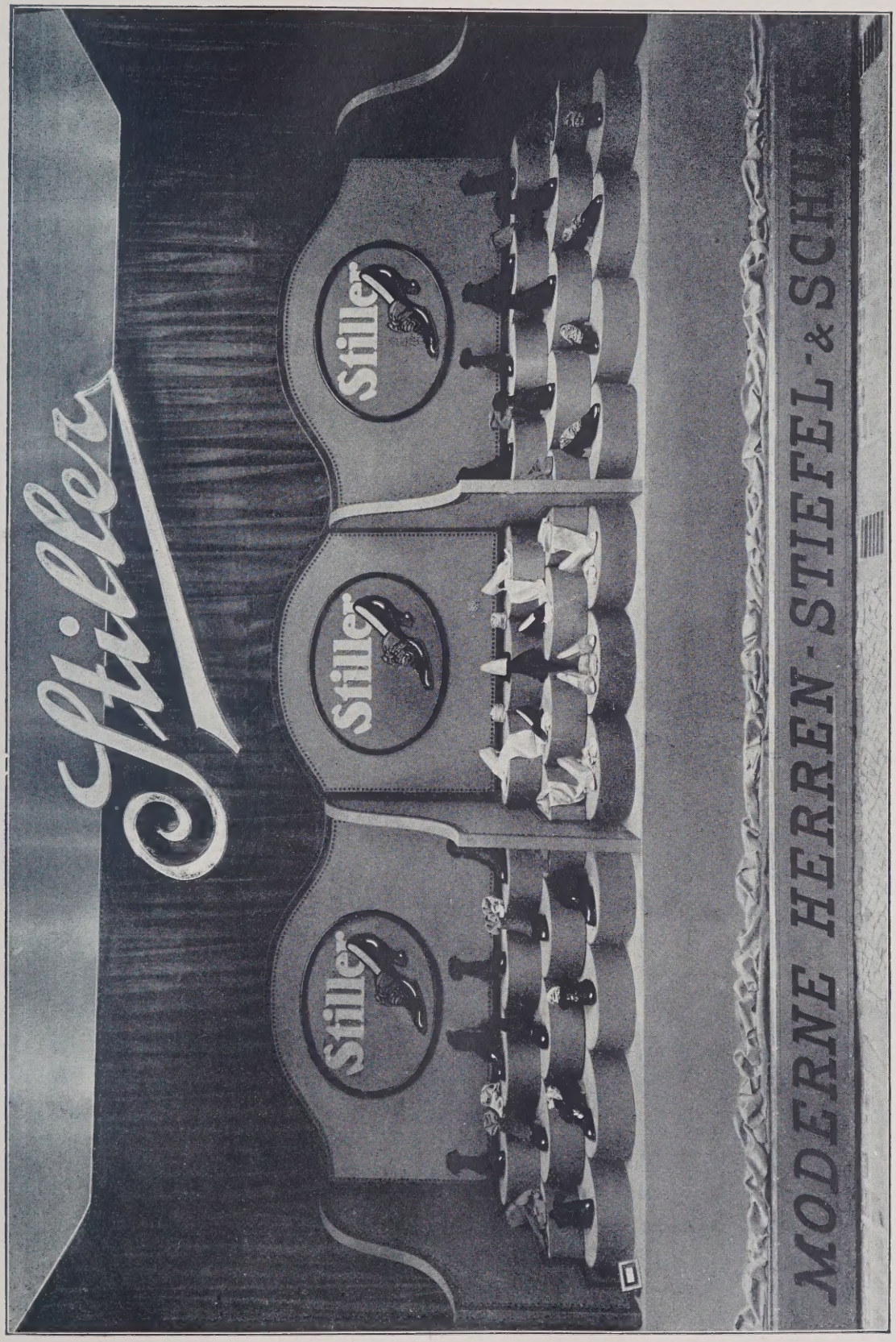
Nr. 118. *Schmidt, Prof. Dr. Max Georg,* GESCHICHTE DES WELTHANDELS (2. Aufl.).

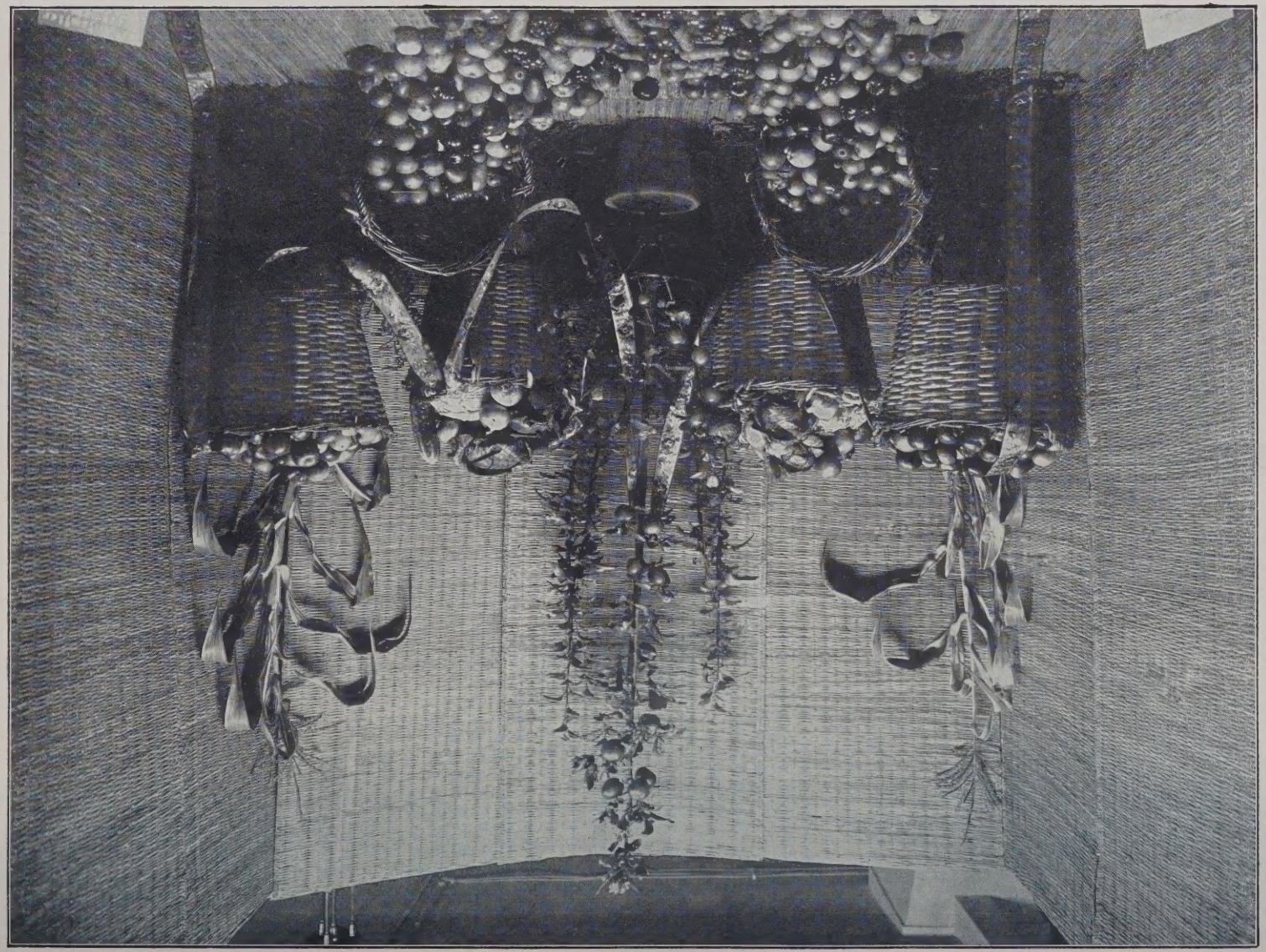
Nr. 122. *Gruber, Prof. Dr. Chr.,* WIRTSCHAFTLICHE ERDKUNDE (2. Aufl. von Prof. Dr. K. Dove).

Nr. 338. *Lehmann, Prof. M.,* DIE SPINNEREI (Mit 35 Abbildungen im Text).

Nr. 353. *Schöne, Dr. E.,* POLITISCHE GEOGRAPHIE (Mit 7 Karten im Text).

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG


Stiller
Stiller
Stiller
Stiller
MODERNE HERREN-STIEFEL- & SCHU



DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Arthur Schröter · Leipzig · Verlag Carl Ernst Poeschel

NO. 2 MAI 1912

Die Kunst der Schaufenster-Dekoration

von Paul F. Schmidt.

EIN Schaufenster ist das Gesicht des Ladens, sein Aushängeschild. Der Kaufmann muß deshalb darauf bedacht sein, es so wirksam wie möglich zu gestalten, als die beste Reklame, die den Passanten unmittelbar zum Kaufen anlockt. Er muß sich klar darüber sein, ob er in ihm einen Musterkoffer haben will, der den Inhalt des halben Ladens vor dem Publikum zur Auswahl ausschüttet, oder ob er glaubt, daß es eher einem künstlerischen Plakate gleichen soll, das mit lauten Tönen, originell, witzig, jedenfalls auffallend, ankündigt, was hier zu haben sei.

Die meisten Geschäfte entscheiden sich noch für den Musterkoffer, weil man sich sagt: das Publikum kauft nur, was es draußen im Schaufenster gewählt hat; und darum muß es eine Riesenauswahl haben, sozusagen den ganzen Laden auf dem Präsentierbrett. Es heißt aber doch der Verkäufertüchtigkeit des Chefs und seiner Angestellten ein Armutszeugnis ausstellen, wenn dieser Grund tatsächlich immer durchschlagend sein sollte. Ein weitblickender Kaufmann wird sich sagen: erst muß ich die Leute im Laden haben, das weitere gibt sich schon; und da man heute nur mit originellen Dingen locken kann und die Wirkung der Kunst einmal erprobt und unentbehrlich geworden ist, so bleibt mir nichts übrig, als das Schaufenster künstlerisch zu dekorieren.

Wir wollen gar nicht erst auf die „sittliche Forderung" eingehen, daß der Kaufmann heute die wichtige Rolle eines Vermittlers zu gutem und solidem Geschmack innehat, daß es an ihm liegt, Publikum wie Fabrikanten zur Qualitätsarbeit zu erziehen und daß er dementsprechend schon in seinem Schaufenster Gutes bieten soll. Aber die Tatsache mag genügen, daß heute schon die größten Geschäfte und Kaufhäuser ihre Fenster künstlerisch dekorieren und daß sie das Publikum dadurch tatsächlich zu hohen Ansprüchen erzogen haben, denen ein guter Geschäftsmann Rechnung tragen muß. Es sei darum gestattet, auf einige Grundfehler und einige Prinzipien guter Dekoration hinzuweisen: die praktische Anwendung bleibt doch immer dem Geschmack des einzelnen überlassen*).

Am häufigsten findet man bei größeren Auslagen ein *theatralisches Prinzip* angewendet, das nicht die Ware selbst, sondern gleichsam eine kleine Szene damit ausstellt. Nicht Nachtwäsche z. B., sondern ein Boudoir, in dem eine Dame sich frisiert. Nicht Kinderspielzeug, sondern eine Affenschulstube am Kongo. Während hier eine „Idee" (nicht kaufmännischen, sondern novellistischen Ursprungs), wenigsten zum größten Teil, mit den Verkaufswaren dargestellt wird, gibt es sogar Fälle, in denen nur ein verschwindender Bruchteil der Gegenstände, z. B. Schuhe, im Laden geführt wird, während die übrige Aufmachung, Möbel, Blumen, Stoffe usw. einfach nur hergeliehene „Dekoration" ist. Diese Art von Fenstern mag zwar oft recht hübsch aussehen, aber ihren Zweck erfüllt sie nicht, weil sie das Sachliche eines Schaufensters vernachlässigt. Sie läßt über die Waren im unklaren, für die sie wirken will. Etwas weniger unsachlich sind die Denkmale und ähnliche Aufbauten, z. B. aus Parfümfläschchen, Chokolade usw., aber eine gute Reklame sind sie ebensowenig, wie z. B. das Ölbild eines Künstlers eine für die verwendeten Farben wäre. Es folgt daraus, daß an und für sich das künstlerische Moment noch nicht genügt, wenn es nicht dies wichtigste Erfordernis eines schönen Plakates erfüllt: auf den Zweck hinzuweisen.

Das verbreitetste, weil gedankenloseste Übel wurde schon gestreift: die bloße Aufhäufung

*) In Berlin befindet sich seit 1910 eine „Höhere Fachschule für Dekorationskunst" des Deutschen Werkbundes, in der unter der Leitung von Frau Oppler-Legband Unterricht im Schaufensterdekorieren erteilt und praktisch gearbeitet wird.

zahlloser verschiedener Waren; womit oft (vor allem bei Konfektionsgeschäften) eine viel zu große Tiefe der Auslage verbunden erscheint. Eine zu große Fülle besitzt keine Anziehungskraft, weil sich nichts reizvoll abhebt; ein zu tiefer Fensterraum ist doppelte Platzverschwendung, weil in dem hinteren, dem Laden entzogenen Raum die Sachen höchstens von Weitsichtigen unterschieden werden können.

Es ist aber sehr wohl davon das Gesetz der *Massenwirkung* zu unterscheiden: manche Waren, die keine Qualitätsartikel sind, verlangen geradezu nach einem geschlossenen Aufbau; z. B. lassen sich Hauswäsche, Seife, Flaschen, Eisenwaren usw. nur zu malerischen oder plastischen Massenformen verwenden. Nach welchen Grundsätzen solch ein Aufbau geschieht, hängt von den Materialien ab; es gibt vielerlei Kombinationen. Strenge Bauten von geometrischem Umriß, Reihungen und Wiederholungen gleicher Gegenstände, bergartige Auftürmungen, Katarakte von weichen Stoffen, Pelzen usw. sind möglich und reich zu variieren. Die Voraussetzung dazu bildet nur, daß man jenen Denkmalcharakter vermeidet und das Material entscheiden läßt, ob malerisch dekorative, plakatartig farbige Flächenwirkung oder streng systematischer Figurenaufbau zu bevorzugen ist.

Im einzelnen ist in der Massenwirkung noch der Rhytmus der gleichmäßigen oder symmetrischen Betonung zu unterscheiden. Manche Gegenstände eignen sich besser zu paralleler, koordinierender Lagerung, andere mehr zur Betonung einer Mittelachse durch besonders große oder hervorragende Stücke. Die Kombination all dieser Prinzipien ergibt unendlich reiche Möglichkeiten für den Dekorationskünstler.

Qualitätsware verlangt eine andere Behandlung. Sie will als einzelner Gegenstand wirken, und man darf deshalb von ihr nur wenige erlesene Exemplare in das Schaufenster bringen. Auch hier verlangen plastische oder malerische Eigenschaften eine verschiedene Behandlung. Diese aber wird sich mehr mit dem Verhältnis der Ware zum Fensterraum selbst zu befassen haben.

Es kommt sehr viel auf ein gutes *Verhältnis der Gegenstände zum Schaufenster* an. Z. B. wird man nicht große Stücke, wie Möbel oder Automobile hinter zu enge Rahmen pressen wollen, während andererseits es ebenso selbstverständlich sein sollte, nicht zierliche Kleinwerke in einer ungeheueren Auslage verschwinden zu lassen. Für solche wird es vor allem darauf ankommen, einen möglichst vorteilhaften Schauplatz herzustellen. Die Kunst des *Hintergrundes* und der *Stellage* ist zweifellos die schwierigste, die am meisten künstlerische Bildung verlangt. Denn es handelt sich hier nicht nur um das richtige Material und die Farbe des Hintergrundes, sondern vor allem um eine richtige Raumgestaltung. Die Aufgabe des Dekorateurs deckt sich hier ungefähr mit der eines Raumkünstlers. So wie dieser ein Zimmer oder Haus heiter wohnlich auszugestalten hat, liegt es dem Dekorateur ob, der Ware gleichsam ein künstlerisches Heim zu schaffen. Man findet hier deshalb auch nur an den Stellen originelle und befriedigende Lösungen, welche über Kräfte mit moderner kunstgewerblicher Schulung verfügen. Sowie der Hintergrund in Farbe, Material und Einteilung der Ware nicht Konkurrenz machen, sondern sie wahrhaft abschließen und ihre Wirkung nach jeder Richtung steigern soll, so muß auch die Stellage sich der Ware als dienende Garnitur unterwerfen, und nur im bescheidenen Umfange darf sie positiv etwas zum Schmucke des Ganzen beitragen. Wie es beispielsweise nicht gleichgiltig ist, ob ein Blumengeschäft seine vergängliche Ware in schönen oder gleichgiltigen Vasen zeigt; nur dürfen die Vasen dann nicht als Hauptsache und die Blumen als Zugabe wirken! Hier Regeln anzugeben, wäre natürlich ebenso verfehlt, als wenn man einem Künstler vorschreiben wollte, wie er sein Bild zu malen oder sein Haus zu schmücken hat.

Eine Frage für sich bildet die *Beleuchtung*, die aber von unserer Technik bereits in glänzender Weise gelöst ist. Die einzige Möglichkeit, den Auslageraum selbst am Abend zu erhellen und die Betrachter nicht zu blenden, liegt in dem mit Mattscheiben umschlossenen Lichtkasten oberhalb des Schaufensterraumes. Das Licht ist in solchen guten Fällen von überaus anziehender Milde und schimmernder Helligkeit. Jede andere Art, besonders die offenen Lichter vor der Glasscheibe sind unzweckmäßig. Unsere Beleuchtungsindustrie hat hier sehr reizvolle Formen hervorgebracht. Messing und Glas verbinden sich zu sauberer und klarer Wirkung!

Für den Gesamteindruck ist nicht ohne Wichtigkeit die *Eingliederung des Fensters in die Hausfassade*. Bei Kaufhäusern ergibt sie sich meistens von selbst; hier wird das Glas sogleich als wichtiger Bestandteil in das Gesamtbild von Stein und Eisen einbezogen. Wie ein Gemälde bedarf das Fenster eines festen Rahmens. Es soll nicht nur nach oben und unten durch Lichtkasten und Sockel von der Umgebung fest abgeschlossen sein, sondern auch an den Seiten müssen die trennenden Wandpfeiler als solche zwischen den Glasscheiben deutlich betont werden. Aus diesem Grunde sind Schaukästen auf den Pfeilern neben den Fenstern als unzweckmäßig und überflüssig zu verwerfen. Wie eine Fassade mit Auslagen so zu gliedern ist, daß sie nicht als lästiges Übel, sondern als architektonische Zierde für den Bau betrachtet werden kann, haben besonders Peter Behrens und Endell in mustergiltiger Weise gezeigt.

Banken und Bank-Außenseiter

Eine Skizze
aus dem deutschen Finanzwesen

von A. Linger

DIE bankmäßige Organisation der deutschen Wirtschaft, wie sie im Laufe der letzten Jahrzehnte ihre Ausgestaltung zu der heutigen Entwicklungsstufe erfahren hat, stellt sich derart dar, daß das Reich von einem ungeheueren, engmaschigen Netz von Banken und Bankstellen überzogen ist, von einem Netz, das sich über die kleinsten Stätten wirtschaftlicher und industrieller Betätigung erstreckt und dessen Fäden letzten Endes doch zusammenlaufen in ganz wenigen Zentralen gewaltiger Kapitalsassoziation. Die Tendenz zum Zusammenschluß, die jahrzehntelang das deutsche Bankwesen beherrschte, hat allmählich dazu geführt, daß die Zahl der wirklich selbständigen Bankinstitute und Bankfirmen eine weitgehende Verminderung erfahren hat. Während auf der einen Seite eine Bank nach der anderen Anschluß an einen der bestehenden Großbankenkonzerne gefunden hat, zeigt sich auf der anderen Seite ein nur sehr langsam und unter den großen Schwierigkeiten übermächtiger Konkurrenz sich entwickelnder Nachwuchs. Die Zahl der neu sich bildenden, unabhängigen Banken und Bankfirmen steht schon seit vielen Jahren in keinem Verhältnis mehr zu der Zahl der Firmen, die ihre Unabhängigkeit mehr oder weniger freiwillig aufzugeben sich veranlaßt sahen. Noch viel prägnanter tritt die eigenartige Entwicklung, die das deutsche Bankwesen erfahren hat, in Erscheinung, wenn man in Betracht zieht, daß auf der einen Seite starke und mächtige Banken und Bankfirmen, Organisationen von stolzer Vergangenheit, sich in die Konzernsysteme der sogenannten Großbanken einfügen, während auf der anderen Seite naturgemäß neu entstehende Bankorganisationen zumeist nur ganz allmählich zu einer gewissen Bedeutung gelangen können. Die aktiengesellschaftliche Organisation der meisten größeren Banken ermöglicht es zudem besonders leicht, daß durch Aktienerwerb oder durch Einflußnahme auf die Verwaltungskollegien das Übergreifen einer auf Konzernerweiterung bedachten Großbank erleichtert wird. Man hat sich in Deutschland allmählich daran gewöhnt, eine Entwicklung als unvermeidlich hinzunehmen, die letzten Endes zu einer förmlich monopolartigen Beherrschung des deutschen Bankwesens durch ganz wenige Institute führt. Die herrschende Stellung zudem, welche die in Berlin domizilierenden Großbanken am Geld- und Wechselmarkt, an der Börse, einnehmen, drückt auch die Bedeutung derjenigen Banken nieder, die, sei es in Berlin oder an Provinzzentralen, sich in den jetzt zurückliegenden Jahren ruhiger wirtschaftlicher Entwicklung noch ihre Unabhängigkeit zu erhalten und zu einer gewissen Höhe sich zu entwickeln vermocht haben. Von weitestgehender Bedeutung ist die Gestaltung, die das deutsche Bankwesen zeigt, naturgemäß für die wirtschaftliche und insbesondere für die industrielle Betätigung im Reich. Man muß sich vergegenwärtigen, daß das deutsche Wirtschaftsleben nunmehr in der zweiten Generation eine außerordentliche Expansion zeigt. Noch immer vollzieht sich in fast stürmischem Tempo die Ausdehnung der deutschen Industrie, des deutschen Handels. Dieser Fortschritt aber war und ist in bemerkenswertem Umfange gebunden an die Kapitalzufuhr aus zweiter Hand: die deutsche Industrie — und nicht diese allein — ist in einem großen, viel zu großen Umfange darauf angewiesen, mit *Kredit* zu arbeiten. Die Kreditquellen aber sind eben die Großbankorganisationen, deren monopolartige Zusammenballung zu einzelnen Gruppen das hervorstechende Kennzeichen der Entwicklung der letzten Jahrzehnte war. Wie durch riesige Saugarme strömen die Sparkapitalien des ganzen Reiches, soweit die Großbankkonzerne ihren Einfluß zu erstrecken vermocht haben, in ganz wenige Kassen zusammen. Von dort aber werden sie gelenkt zu nutzbringender und spekulativer Verwendung in Handel und Industrie. In dem Moment nun, in welchem die Großbanken, unter denen an erster Stelle die Deutsche Bank, die Dresdner Bank, die Diskonto-Gesellschaft, die Darmstädter Bank, die sogenannten D-B, neben der Berliner Handelsgesellschaft und dem A. Schaaffhausenschen Bankverein stehen, in der Hauptsache die eigentlichen und fast ausschließlichen Kreditquellen geworden sind, erlangten sie eine ungeheure Macht über das deutsche Wirtschaftsleben, eine Macht, der sich der einzelne, wenn er auf Kredit angewiesen ist, nur schwer entziehen kann und die sich gelegentlich denen drückend fühlbar machte, gegen welche sich Abneigung oder Kampf in Großbankkreisen richtete. Ausgleichend und fördernd wirkte dabei der Konkurrenztrieb, der sich gelegentlich sehr lebendig unter den Großbanken zeigte und besonders intensiv zeitweise zwischen der Deutschen Bank und der Dresdner Bank, den aktivsten der Konzerne, hervortrat. Die Fülle von Macht, welche die Großbankorganisationen an sich zu ziehen vermocht haben und die – wie man anerkennen darf — im allgemeinen bisher nicht mißbraucht worden ist, hat lange Zeit hindurch den Gedanken zurücktreten lassen, daß Organisationen geschaffen werden könnten, die unabhängig in großem Umfange der industriellen Betätigung zu pflegen vermöchten.

Um so mehr wirkte es als Überraschung, als vor einigen Jahren immer stärker die angesammelten Riesenvermögen einzelner Magnaten sich

industriellen Aufgaben zuzuwenden begannen. Es schien zeitweise, als ob der Feudalbesitz beginnen würde, als gleichberechtigter Faktor neben die großen Privatbankfirmen und die modernen Aktienbank-Kolosse zu treten. Bahnbrechend wirkte, wenn man von der alteingesessenen Betätigung der oberschlesischen Feudalherren im Bergbau und in der Eisenindustrie absieht, der Fürst Guido Henckel von Donnersmarck, der das Eisenwerk Kraft errichtete, die Niederrheinische Hütte unter seine Gewalt brachte und ausgestaltete und mit kluger Geschäftspolitik in die erste Reihe der Montangrößen, der Industriekapitäne, getreten ist. Es scheint, daß das Donnersmarcksche Beispiel in fürstlichen Kreisen rasch, wenn auch nicht immer mit gleichwertiger Kraft der Persönlichkeit Nachahmer gefunden hat. Hier treten die Fürsten *Christian Kraft zu Hohenlohe* und *Max Egon Fürst zu Fürstenberg* hervor, die in wenigen Jahren einen kunstvollen, in seiner Organisation aber teilweise wenig gefestigten Bau industrieller Engagements und finanzieller Beteiligungen errichtet haben.

Es ist besonders bemerkenswert, daß das, was heute als *„Fürstenkonzern"* verstanden wird — die Organisation der finanziellen Interessen der beiden letztgenannten Magnaten — herausgewachsen ist zum Teil aus Elementen, die abseits der modernen Großbankentwicklung stehen. Wie die Riesenvermögen einzelner Feudalherren sich unabhängig vom Großbankkapital zu betätigen versuchten, so trat auf der anderen Seite der „Kleinbankier" mit einem interessanten Versuche hervor, sich zu Reichtum und Bedeutung zu entwickeln. Durch geschäftliche Klugheit und Gewandtheit, durch Nachahmung der Großbankmethoden versuchte — es war dies ein besonders die allgemeine Aufmerksamkeit erregender Fall — vor etwa zehn Jahren der Berliner Bankier *Carl Neuburger* sich Geltung zu verschaffen, in einem tollkühnen Sturmlauf in die Reihe der führenden Bankiers sich aufzuschwingen, aus eigener Kraft, fern von den ihn mit Mißtrauen oder Abneigung betrachtenden Großbankgruppen, sich durchzusetzen. Es war wie der Versuch einer „Revolution von unten" im deutschen Bankwesen. In der Tendenz der Freiheit und Unabhängigkeit vom Großbankwesen begegneten sich dabei Neuburger und einer der jetzt industriellen Feudalherren, der Fürst zu Fürstenberg: mit dieser Verbindung setzte die Entwicklung des Problems ein, das heute unter der Organisation des „Fürstenkonzerns", dieses Outsiders in der deutschen Bank- und Industriewelt, verstanden wird. Auf der einen Seite das nach langer Ruhe geweckte, zu Betätigung mobilisierte Vermögen der Feudalherren, auf der anderen Seite die höchst intensive Geschäftslust und Geschäftstüchtigkeit eines mit nur geringem eigenen Kapital, aber desto größerer Intelligenz und abnormer Rücksichtslosigkeit, mit brutaler Verwegenheit arbeitenden Privatbankiers. Vorauszuschicken ist, daß der einzelne kleine Privatbankier heutzutage, wenn er industriell tätig sein und ein Emissionsgeschäft betreiben will, durch die Verhältnisse gezwungen ist, sich im allgemeinen mit weniger aussichtsreichen und sicheren Geschäften abzugeben, da selbstverständlich die Konkurrenz um die guten, ertragreichen und risikofreien Objekte sehr stark ist und in dieser Konkurrenz der Kleinbankier dem Großkapital, welches das billige Geld und bessere Bedingungen, insbesondere eine weitgehende Kulanz in Kreditamortisation zu bieten vermag, fast regelmäßig unterliegt. Herr Carl Neuburger verstand es, herrschenden Einfluß auf eine relativ große Anzahl industrieller Unternehmungen, die zum Teil einen recht guten Kern in sich bargen, zu gewinnen. Es zählen hierher u. a. die Allgemeine Berliner Omnibus-Gesellschaft, die Niederlausitzer Kohlenwerke, die Berliner Terrain- und Bau-A.-G., die Elberfelder Papierfabrik, die Berliner Elektromobil-Droschken-Gesellschaft, die Vereinigten Dampfziegeleien und Industrie-A.-G., die Passage-Kaufhaus A.-G., Aktien-Gesellschaft für Garnfabrikation, Deutsche Bau- und Terrain-A.-G. und andere mehr. Herr Neuburger versuchte — es war bereits zu der Zeit, in welcher er dem Fürsten Fürstenberg noch nicht nahestand — das ihm fehlende eigene Kapital zu ersetzen durch eine kunstvolle Emissions- und Erweiterungspolitik seiner Unternehmungen. Er war Gründer und Finanzier in bemerkenswertem Umfange. Von seinen Gesellschaften hatte, in Nachahmung der bei den Großbanken vielfach, aber mit besseren Mitteln geübten Gepflogenheit, eine der anderen zu dienen. Das Terrain, das er durch die Berliner Terrain- und Bau-A.-G. bebauen und verkaufen ließ, bezog er von der Allgemeinen Berliner Omnibus-Gesellschaft, und die Ziegel für die Bauten lieferte — um nur ein Beispiel zu nennen — die Vereinigte Dampfziegelei- und Industrie-A.-G. Die Geschäftstüchtigkeit des Herrn Neuburger ging aber noch viel weiter. Die Elberfelder Papierfabrik mußte in der Nähe von Berlin, auf einem Terrain, an dem Herr Neuburger und seine Gruppe beteiligt waren, einen umfangreichen Neubau errichten. So zog Neuburger, der jeden technischen Fortschritt mit Begierde Grundlage zu neuen Transaktionen werden ließ, zu immer weiteren Finanzverbindungen und Geschäftsverbindungen den ganzen Konzern seiner Unternehmungen heran. Kein Wunder, daß seine Unternehmungen dabei einen ständigen Kapitalbedarf entwickelten, den Neuburger in ein wildes Agiotagespiel ausarten ließ. Gewaltsam wurden hohe Dividenden aus den Gesellschaften herausgepreßt, eine wüste Börsenspekulation steigerte, von ihm weiter und weiter gepeitscht, die Kurse zu schwindelnder Höhe. Dieses Kursniveau wieder gab Anlaß zu neuen Emissionen von Aktien auf Basis weit übertriebener Kurse. Aus diesen Transaktionen floß eine Fülle von Kapitalien in die Kasse der Firma Neuburger, die freilich enormer, ständig wachsender Mittel zur Beherrschung des aus-

gearteten Börsentreibens bedurfte, mit immer neuen Millionen das Kartenhaus des Kursniveaus zu stützen gezwungen war. Dieses Treiben mußte naturgemäß eines Tages sein Ende finden und zwar in dem Augenblick, im welchem die einzelnen Unternehmungen bei den gewagten Geschäftserweiterungen, zu denen sie veranlaßt wurden, die Fehler der Neuburgerschen Politik zu spüren bekamen, wenn, wie dies überall nach einiger Zeit eintrat, die mit den Neuburgerschen Kapitalien geschaffenen Bauten und technischen Neuorganisationen nicht nur nicht eine Besserung, sondern Verschlechterung der Renten der Unternehmen brachten, wenn die Ertragfähigkeit der Gesellschaften trotz aller künstlichen Mittel außer Verhältnis zu den wild gesteigerten Kursen trat. Dieser Augenblick ließ nicht allzulange auf sich warten. Er kam um so schneller, als die Bauten und anderen Investitionen die Gesellschaften zwangen, ihre Guthaben bei der Bankfirma Neuburger zu realisieren, ja des Bankkredits dieser Firma bedurften, ohne daß ständige, weitere Aktien- und Obligationenemissionen sich durchführen ließen. Neuburger sah diesen Zeitpunkt sicher frühzeitig herannahen. Es gelang seinem Geschäftsgenie, einen Ersatz für die aus Emissionen geschaffenen und der Erschöpfung sich nähernden Kapitalien seiner Unternehmungen für seinen Bankbetrieb zu finden in einer eigenartigen Geschäftsverbindung mit dem Fürsten Max Egon zu Fürstenberg, die ihm von diesem und seinen Beratern unbegreiflich leichtherzig entgegengebracht wurde.

Bevor auf diese Geschäftsverbindung eingegangen werden soll, noch einige Daten über das weitere Schicksal der Firma Carl Neuburger, die später die Rechtsform der Carl Neuburger Kommandit-Gesellschaft auf Aktien (Kapital 5 Millionen Mark) angenommen hatte. Als der Fürst zu Fürstenberg im Hinblick auf das erhebliche Mißtrauen, das man in Finanzkreisen und an der Börse der Firma Neuburger entgegenbrachte, sich von dieser unter schweren Opfern wieder zurückzog, fand der unermüdliche Neuburger einen neuen Ausweg, wenigstens für einige Zeit. Er forcierte plötzlich das Agentur- und Depositengeschäft, besetzte jedes kleine Nest in der weiteren Umgegend von Berlin mit einer Depositenkasse und zog auf diese Weise relativ große Beträge von Sparkapitalien aus dem Beutel kleinster Kapitalisten an sich heran. Er setzte also an die Stelle der wenigen Gläubiger, die ursprünglich die seinem Einfluß unterstehenden Gesellschaften und einige vermögende Privatkapitalisten, später besonders der Fürst zu Fürstenberg gewesen waren, eine Fülle von Einzelkapitalisten. Das gab letzten Endes den Anstoß zu seinem Untergang. Denn als mit dem Niedergang seines industriellen Konzerns, der verschärft wurde dadurch, daß er die Vorherrschaft bei den besten seiner Objekte unter dem Zwang seiner wachsenden Geldkalamitäten abzugeben genötigt war, sein Renommé schwand, wurden ihm plötzlich die ihm bis dahin eingeräumten Kleinkredite entzogen. Es erfolgten Runs auf die Depositenkassen, Kreditkündigungen, die Firma sah sich gezwungen, ihre Schalter zu schließen und in eine wenig ruhmreiche, noch nicht beendete Liquidation zu treten. Nur mit schwerer Mühe war bisher der Konkurs zu vermeiden.

Der *Fürst zu Fürstenberg* war von Neuburger — damit vermochte sich dieser lange Zeit über Wasser zu halten — zur Übernahme großer Beträge von Aktien Neuburgerscher Unternehmungen veranlaßt worden, dies in einer Zeit, in welcher die Kurse dieser Unternehmungen noch sehr hoch standen. Neuburger, der über eine faszinierende Überredungskunst verfügte, hatte Millionenbeträge aus dem fürstlichen Vermögen in seine Geschäfte und Spekulationen investiert. Als Unterlage für diese Kredite dienten Aktien und andere Werte seiner Gesellschaften. Der Fürst und seine Berater scheinen als Maßstab für den Wert dieser Unterlagen die von den Neuburgerschen Gesellschaftsleitungen errechneten Dividenden, den von Neuburger „gemachten" Börsenkursstand angenommen zu haben. Sie waren Teilhaber des Berliner Spekulanten geworden, mit ihm verstrickt in einem seltsamen Bunde. Allzulange freilich währte es nicht, bis dem Fürsten die Augen geöffnet wurden. Als Neuburgers unvermeidlicher Niedergang eingetreten war, vermochte der Fürst zu Fürstenberg sich aus seinen Beteiligungen nicht mehr zurückzuziehen, er saß, wie man zu sagen pflegt, darauf fest. Dabei handelte es sich zum Teil um Unternehmungen, die bereits in eine Krisis gekommen waren oder aber sich dieser rasch näherten.

Nachdem der Fürst zu Fürstenberg so außerordentlich schlechte Erfahrungen mit seiner neuen geschäftlichen Beteiligung und seinem industriellen Betätigungsdrange gemacht hatte, fand er sich mit dem Fürsten zu Hohenlohe zusammen, bei dem ebenfalls auf der einen Seite ein kräftiger Wille zu industrieller Betätigung, auf der anderen Seite eine, wie die jüngsten Vorgänge lehren, manchmal wenig glückliche Hand bei der Auswahl von Geschäftsverbindungen zu verzeichnen war. Der Fürst Christian Kraft zu Hohenlohe-Öhringen, Herzog von Ujest, der neben seinen riesigen deutschen und ausländischen, insbesondere ungarischen Güterkomplexen als maßgebender Großaktionär des außerordentlich wertvollen Unternehmens der Hohenlohewerke A.-G. zu Hohenlohehütte den unbeschränkten Einfluß über dieses Unternehmen hatte, hatte sich teils für eigene Rechnung, teils mit Verwandten, schon vor Jahren in zum Teil ganz merkwürdige Engagements eingelassen. Hierher zählen u. a. phantastische Schiffahrtspläne und Schiffahrtsinteressen, Kalibeteiligungen, Hotelengagements und dergleichen. Besonders sonderbar war das nebelhafte Projekt einer Sanatoriengründung auf Ma-

deira. Was eigentlich auf dieser Insel geplant war, ist nie so ganz festgestellt worden. Jedenfalls scheint das Projekt an Portugals bzw. Englands Abneigung gegen große deutsche Interessen auf Madeira gescheitert zu sein. Der Fürst errichtete damals die Madeira-A.-G., die seine Interessen in Madeira wahrnehmen und liquidieren sollte. Auch der Fürst zu Hohenlohe-Öhringen hielt sich bei seinen Unternehmungen abseits vom Großbankkapital, er ging auf eigene Rechnung und Gefahr zu Werke. Bei der Fülle seiner Geschäftsverbindungen trat aber ziemlich frühzeitig der Zeitpunkt ein, in welchem das Bedürfnis sich geltend machte, seine zahlreichen und verwickelten Interessen einer organisierten Leitung und Verwaltung anzuvertrauen. In diesem Wunsche nun traf er sich mit dem Fürsten Max Egon zu Fürstenberg, der damals gerade von der Neuburgerschen Umstrickung sich losgemacht hatte. Hier liegt die Wurzel für die Weiterentwicklung, die zur planmäßigen Ausgestaltung und Organisation der Geschäftsinteressen des Fürsten zu Hohenlohe und des Fürsten zu Fürstenberg geführt haben. Es beginnt die Ära des Fürstenkonzerns, dessen bankmäßige Vertreter die Handelsvereinigung-A.-G. in Berlin und die Deutsche Palästinabank wurden. Die Grundlage für die Handelsvereinigung-A.-G. bot die Madeira-A.-G. Diese Gesellschaft wurde zur Basis der neuen Organisation der fürstlichen Interessen genommen. Vorweg ist hier erläuternd zu bemerken, daß, so groß die industriellen Engagements der beiden Magnaten sind, sie doch nur einen vergleichsweise geringen Anteil an den fürstlichen Gesamtvermögen darstellen. Der Fürst Hohenlohe verfügt außer über seine mehrfach erwähnten, teilweise sehr wertvollen Engagements über einen umfangreichen Fideikommißbesitz und über sonstiges erhebliches Vermögen. Die Gesamtsumme seines Besitzes wird wohl auf mehrere hundert, etwa 300 Millionen Mark zu schätzen sein. Der Fürst Max Egon zu Fürstenberg ist der Herr der Baar, der größte Grundbesitzer in Baden. Dazu kommen ebenfalls große ausländische Interessen und Güter, die den Vermögensstand dieses Fürsten auf eine, wenn auch nicht so hohe Summe wie beim Fürsten Hohenlohe, so doch ebenfalls auf über zweihundert Millionen Mark steigern dürften. Diese Vermögensmassen bildeten gewiß einen sicheren Untergrund für alle industriellen, wenn auch noch so risikoreichen Engagements der Fürsten. Sie konnten es aber doch nicht verhindern, daß bei der ungeeigneten Geschäftspolitik, die in ihrer Vermögensverwaltung sich breit machte, zeitweise, besonders beim Fürsten zu Fürstenberg, aber auch bei einzelnen Unternehmungen des Hohenlohe, recht illiquide Verhältnisse eintraten. Denn die Vermögen dieser Fürsten sind bei weitem nicht in vollem Umfange jederzeit frei verfügbar. Es tritt eben hier die Kehrseite der Fideikommiß-Wirtschaft in Erscheinung. Die in solche Rechtsform gebundenen Vermögensbestände können auch von ihren Inhabern und Nutznießern nicht nach Belieben verwendet werden; sie sind gebunden, um unberührt kommenden Generationen überantwortet zu werden. Verschlingt dann die Hofhaltung und der persönliche Aufwand der Fideikommißherren sehr erhebliche Summen, so kann die Grenze erreicht werden, bei welcher, wenn risikoreiche und geldbedürftige industrielle Beteiligungen die Investition größerer Vermögensmassen er fordern, ein Mangel an verfügbaren Kapitalien eintritt. Diese Grenze scheint insbesondere beim Fürsten zu Fürstenberg unverhältnismäßig früh erreicht worden zu sein. Dies vorausgeschickt, erfordert nunmehr die finanzielle Organisation des Fürstenkonzerns die besondere Aufmerksamkeit. Die Handelsvereinigung wurde mit einem Aktienkapital von 15 Millionen Mark ausgestattet; ihre Aktien wanderten in den Besitz der beteiligten Fürsten. In die Handelsvereinigung wurden von den Fürsten eingelegt unter anderem Werte mehrerer bedeutender Unternehmungen, so der Berliner Terrain- und Bau-A.-G. (Obligationen), der Niederlausitzer Kohlenwerke und der Allgemeinen Berliner Omnibus-Gesellschaft. Die Handelsvereinigung bezahlte diese von ihr übernommenen Werte natürlich nicht in bar, sondern übernahm entsprechende hohe Verpflichtungen gegenüber den Vorbesitzern, den beiden Fürsten. In der Bilanz der Handelsvereinigung kommt dies darin zum Ausdruck, daß unter den Aktiven ein hoher Effektenbestand, unter den Passiven eine entsprechend hohe langfristige Schuld figuriert. Auf diese Weise sollte die Handelsvereinigung-A.-G. eine Art Wärmehalle, ein Schutzdach bis zur Ausreifung der Unternehmungen sein, die ihrer Obhut anvertraut waren. Ferner übte und übt die Handelsvereinigung noch Verwaltungstätigkeit für eine erhebliche Zahl andrer fürstlicher Interessen aus (Aktien der Berliner Terrain- und Bau-Gesellschaft, Kaliwerke Friedrichshall, Sarstedt, Unstrut-Kaliwerke, Seetransport-G. m. b. H., Dampfschiffrhederei Union etc.) Neben der Handelsvereinigung, die eine Art Trust war, bildet die Deutsche Palästinabank die Kontokorrentbank für die Interessen der Fürstengruppe. Sie beschränkt sich in der Hauptsache auf die bankmäßige Vermittlung, auf die eigentlichen Bankgeschäfte, die sie in kurzer Zeit von 100 Millionen Mark auf 3 Milliarden Mark auszudehnen vermochte, kommt also für die weitere Entwicklung des Fürstenkonzerns zunächst nicht besonders schwerwiegend und nicht an erster Stelle in Betracht. Offensichtlich hat man nun in den Kreisen der finanziellen Berater der Fürsten und bei diesen selbst die Lage der finanziellen und industriellen Beteiligungen zum Teil falsch eingeschätzt. Das zeigte sich einmal darin, daß der Geldbedarf einzelner der übernommenen und später erworbenen Engagements ebensowenig richtig beurteilt worden war, wie die Zeit, innerhalb welcher die industriellen Be-

teiligungen zur Reife gelangen konnten. Die nicht gerade überwältigende Geschäftstüchtigkeit der Leiter des Fürstentrusts zeigte sich aber auch weiter darin, daß der Konzern sich durchaus nicht auf die früher gewonnenen Beteiligungen beschränkte, sondern ein wildes Hin und Her mit Aktien und Krediten begann, das zu weiterer Verwirrung führte, den Konzern in eine Fülle von zum Teil wenig erfreulichen Prozessen verstrickte und ihm hier und dort beträchtliche Schlappen brachte. Es zeigte sich die ungeeignete Verwaltung des Trusts vor allem aber in einer merkwürdigen auch heute noch sehr intensiven Hast nach neuen Geschäften. Es wurde eine Anzahl von Geschäften eingeleitet, die teilweise ohne ausreichende eigene Kapitalisierung ins Werk gesetzt wurden, später große Summen und gewaltsame Finanzierungstransaktionen (so bei einzelnen Kaliwerken) erforderten. Es konnte nicht ausbleiben, daß unter diesen Umständen der Fürstenkonzern frühzeitig das Bedürfnis verspürte, in Geschäftsverbindung mit einer Großbank zu treten, also gerade mit jenen Organisationen sich in Verbindung zu setzen, auf deren Ausschaltung und Umgehung die ganze Geschäftstätigkeit der Fürsten ursprünglich gerichtet schien. Eine Verbindung wurde zuerst mit der Berliner Handelsgesellschaft hergestellt, sie führte zur Beteiligung dieses Instituts an der Emission der Aktien der Hohenlohewerke an der Berliner Börse. Indessen zeigte der Leiter der Berliner Handelsgesellschaft, Carl Fürstenberg, keine Neigung, sich allzu intensiv und vor allem ohne ausschlaggebenden Einfluß mit den Geschäften und Schicksalen der Fürstengruppe zu verbinden. Es kam zu schweren Differenzen, in deren Verfolg sich die Berliner Handelsgesellschaft zurückzog. An ihre Stelle trat die Deutsche Bank. Die Vorgänge, die zu diesem Wechsel der Bankverbindung geführt haben, liegen nicht so klar und haben zu mancher Legendenbildung Anlaß gegeben. So viel scheint immerhin festzustehen, daß der Kaiser selbst ein gewisses Interesse für die finanziellen Verhältnisse einer seiner nächsten Freunde — und zu diesen zählt Max Egon Fürst zu Fürstenberg — zeigte und es gern sah, daß den fürstlichen Industriegeschäften ein durchaus sachverständiger, autoritativer Rat nicht fehlte. Die Umstände nun, unter welchen die Deutsche Bank in Geschäftsverbindung mit dem Fürstenkonzern trat, gehören zu den absonderlichsten Vorgängen der modernen Finanzgeschichte. Die Deutsche Bank nämlich übernahm die Geschäftsverbindung mit der Fürstengruppe nicht ohne weiteres und nicht ausschließlich als Bankverbindung, sondern der Konzern der Deutschen Bank nahm eine Beteiligungsverquickung mit einzelnen Interessen der Fürsten vor. Es handelt sich hierbei um die Geschäfte, die über die Bergisch-Märkische Bank in Elberfeld (ein Haupttochterinstitut der Deutschen Bank), von der Boswau & Knauer G. m. b. H. zu der Berliner Terrain- und Bau-Akt.-Ges." führten. Die Boswau & Knauer G. m. b. H. war damals bereits seit Jahren ein Schmerzenskind der Gruppe der Deutschen Bank gewesen. Bei aller technischen Leistungsfähigkeit dieser Architektur- und Baufirma haben es deren Inhaber doch dahin kommen lassen, daß die Firma in Finanzierungs- und Kommissionsbauten als außerordentlich verstrickt gelten mußte. Der Kapitalsbedarf der Firma war abnorm hoch und mußte von der mit ihr verbundenen Bergisch-Märkischen Bank und deren Gruppe befriedigt werden. Dieses Institut nun mußte den größten Wert darauf legen, die sehr komplizierte und kostspielige Geschäftsverbindung auf gute Art los zu werden. Sie glaubte das zu erreichen, als sie unter Zustimmung der Deutschen Bank eine Vereinigung der Boswau & Knauer G. m. b. H. mit der Berliner Terrain- und Bau-A.-G. auf dem Wege einer Fusion herbeiführte. Die Berliner Terrain- und Bau-A.-G. hat mit der Boswau & Knauer G. m. b. H., deren Anteile sie gegen Hingabe eigener neuer Aktien erwarb, die denkbar schlechtesten Erfahrungen gemacht. Zwar hatte bei der erwähnten Fusion eine Kapitalsbeschaffung stattgefunden, indem unter Garantie der Handelsvereinigung 20 Mill. M Obligationen der Berliner Terrain- und Bau-A.-G. geschaffen worden waren. Aber diese Summe reichte für die vielseitigen Geschäfte der erweiterten Berliner Terrain- und Bau-A.-G. nicht lange aus. Man darf dabei nicht vergessen, daß auf dem Wege über das ursprüngliche Neuburgersche Passagekaufhaus die Berliner Terrain- und Bau-Akt.-Ges. auch zu ihrer (in neuester Zeit wieder abgestoßenen) Beteiligung an der W. Wertheim G. m. b. H. gekommen ist, die ja ebenfalls alles andere als günstige Resultate brachte, dafür aber einen abenteuerlich hohen Geldbedarf hatte. Viele andere Engagements traten hinzu. Als es sich dann herausgestellt hatte, daß die Boswau & Knauer G. m. b. H. auch nach Beschränkung ihrer Tätigkeit auf Kommissionsbauten nichts verdiente, war es den beteiligten Kreisen klar, daß eine Sanierung der Berliner Terrain- und Bau-Akt.-Ges. herbeigeführt werden mußte, eine Sanierung, die die Buchwerte um 15 Millionen Mark (!) zu reduzieren hat und die mit einer erneuten, umfangreichen Geldbeschaffung, zunächst durch Verkauf der W. Wertheim-Beteiligung verknüpft sein muß. Die Frage ist zum Teil noch ungeklärt, wie es möglich war, daß ein so schlechtes Engagement, wie es die Boswau & Knauer G. m. b. H. von vornherein war, von der angesehenen Gruppe der Deutschen Bank ohne vorherige Rekonstruktion auf den Fürstentrust übergeleitet werden konnte. Durch die Krisis, in welche die Berliner Terrain- und Bau-Akt.-Ges. geriet, wurde die Frage der Organisation des gesamten Fürstentrusts mit einem Schlag in den Vordergrund des Interesses gerückt. Denn man darf nicht vergessen, daß außer der Berliner Terrain- und Bau-Akt.-Ges. auch eine Reihe anderer

Engagements der Gruppe in sich wenig konsolidiert erscheinen. Die Diskussion über den Fürstenkonzern war mit dem Eklat bei der Berliner Terrain- und Bau-Akt.-Ges. eröffnet. Es hatte sich gezeigt, daß die finanzielle Leitung der Organisation schwere Mängel aufweist, daß Optimismus und ungenügende Geschäftskenntnis breite Lücken in den Bau der industriellen Beteiligung der Magnaten gerissen hatten, wenn auch einige ihrer Engagements — so die Deutsche Levantelinie und die Niederlausitzer Kohlenwerke, auch die Allgemeine Berliner Omnibus-Gesellschaft — im Laufe der Zeit einer besseren Entwicklung zugeführt werden konnten.

Die schwere Aufgabe ist gestellt: den Fürstenkonzern in allen seinen Teilen aktiv und gesund zu machen. Die Angelegenheit der Bereinigung der Interessen der Fürsten hat nun in der allerjüngsten Zeit einige Fortschritte zu verzeichnen. Es ist ein Arrangement zustande gekommen zwischen der Deutschen Bank und dem Fürstenkonzern, das sich auf die weitere Behandlung der Neuorganisation der Berliner Terrain- und Bau-Akt.-Ges. bezieht. Die Deutsche Bank liquidiert zusammen mit der Bergisch-Märkischen Bank ihre Beteiligung bei der Berliner Terrain- und Bau-Akt.-Ges. vollständig, sie bringt dabei, unter dem Eindruck ihrer moralischen Mitverantwortlichkeit, schwere Opfer. Sie überantwortet ihre Forderungen und ihren Wertpapierbesitz an die Berliner Terrain- und Bau-Akt.-Ges. mit einem Nachlaß, der für die Deutsche Bank nicht weniger als 7 Millionen Mark beträgt, an ein Konsortium. Zugleich übergibt die Bergisch-Märkische Bank ihre Interessen an die Berliner Terrain- und Bau-Akt.-Ges. dem schon erwähnten Konsortium mit einem Verlust von 5 Millionen Mark, so daß allein hieraus dem engeren Konzern der Deutschen Bank direkte Verluste von nicht weniger als 12 Millionen Mark entstehen, Verluste, für welche die Deutsche Bank ihre sehr hohen inneren Reserven heranziehen wird, während die Bergisch-Märkische Bank sich neben der Verwendung stiller Rücklagen zu einer Dividendenherabsetzung um $1^1/_2$% auf 7% genötigt sieht. Es ist dies — die 12 Millionen dürften den vollen Umfang der Einbußen durchaus noch nicht erschöpfen — unzweifelhaft die schwerste Schlappe, die die Gruppe der Deutschen Bank seit langer Zeit erlitten hat. Der Vorgang zeigt, welch schweren Fehlkalkulationen und Mißgriffen gelegentlich auch unsere bestorganisierten Großbanken ausgesetzt sind. Die Angelegenheit gibt Anlaß zu ernstem Tadel der Politik, die die Bergisch-Märkische Bank und ihre Gruppe im Falle der Boswau & Knauer G. m. b. H. getrieben haben. Der Konzern der Deutschen Bank hat seine Geschäftsbeziehungen zu der Berliner Terrain- und Bau-Akt.-Ges. mit schweren Opfern gelöst. Darüber hinaus aber ist sie mit dem Fürstenkonzern in schweren Konflikt wegen der Hohenlohewerke geraten, aus deren Aufsichtsrat ihre Vertreter austraten, als der Fürst zu Hohenlohe seine Stellung als Großaktionär zu rücksichtsloser Entlassung des Generaldirektors, der ihm anscheinend vorwiegend aus politischem Grunde nicht mehr genehm war, gebrauchte. Wie sich die Neuorganisation der Berliner Terrain- und Bau-A.-G. noch weiter vollziehen wird, ist im Augenblick noch nicht zu übersehen; erleichtert wird sie durch die erfolgte Abstoßung des W. Wertheim-Engagements (zum Teil gegen bar). Für den Geldbedarf der Gruppe wird das mehrfach erwähnte Konsortium einzuspringen haben, im übrigen werden die Aktien der Gesellschaft eine Zusammenlegung von 3 zu 2, von 18 auf 12 Millionen Mark erfahren. Ob damit die dauernde Sanierung — bei dem viel höheren Kapitalbedarf der Gesellschaft — gesichert ist, steht dahin.

Aus dieser Darlegung ergibt sich klar, welch außergewöhnliche Bedeutung die Organisation des Fürstentrusts für sehr weite Kreise unseres Wirtschaftslebens gewonnen hat. Es ist ferner gezeigt worden, wie auch bei der höchstentwickelten Bank- und Geschäftstechnik von heute hier und dort schwere Schäden in die Erscheinung treten, die so weit um sich greifen können, daß ganz ungewöhnliche Verluste entstehen. Man kann nicht sagen, daß bei dem Versuch, die Geschäfte der Magnaten zu kontrollieren und mitzuverwalten, die beteiligten Großbanken bisher Sieger geblieben sind. Es war eben bislang nicht möglich, das System der Großbanken mit der geschäftlichen Organisation der Interessen der Magnaten und mit dem Herrenstandpunkt dieser Persönlichkeiten auf gesunder Basis zu verbinden. Es hat im Gegenteil den Anschein, daß beide Systeme sich zunächst wieder völlig trennen werden, da die Deutsche Bank sich von den fürstlichen Geschäften anscheinend total zurückzieht. Vielleicht tritt als Bankverbindung in viel loserer Form eine andere, dritte Großbank ein, wenn nicht etwa der Fürstenkonzern seine deutsche Palästinabank zu moderner Großbank auszugestalten versucht. Die Ansätze dazu sind vorhanden. Ebenso die unvermeidliche Aktionslust, wie gerade eben wieder der Plan des Fürsten beweist, von Emden aus mit nicht weniger als 50 Millionen Mark Kapital ein transatlantisches Großschiffahrtsunternehmen der Hamburg-Amerika-Linie und dem Norddeutschen Lloyd zur Seite zu stellen. Stürmisches Vordrängen also auch heute noch auf allen Seiten! Es wird sich nunmehr zeigen müssen, ob die Magnaten und ihre Berater aus der Vergangenheit gelernt haben, ob sie ihre Geschäftspolitik in vorsichtiger Form und auf vernünftiger Basis weiterzuführen vermögen. Sonst könnten sie früher oder später genötigt sein, den Versuch, ihre industrielle Betätigung in großem Stile durchzuführen, einzuschränken. Die Entwicklung, die diese Angelegenheiten nehmen werden, ist jedenfalls von hohem Interesse und hoher Bedeutung für unsere Wirtschaftsverhältnisse. Die Geschichte der geschäftlichen Betätigung der Magnaten wird im übrigen erst

geschrieben werden können, wenn nach mehreren Jahren Klarheit über die weitere Gestaltung gewonnen sein wird. Soviel steht aber heute schon fest, daß es sich um einen höchst interessanten Versuch, um einen Vorgang von nicht zu unterschätzender Bedeutung handelt, auf den mit allen seinen eigenartigen Begleiterscheinungen hinzuweisen, Zweck dieser Arbeit war.

Der Handlungslehrling vor 200 Jahren

von Ed. Weber, Leipzig

ZUVERLÄSSIGE Nachrichten über das kaufmännische Lehrlingswesen sind ziemlich selten, soweit die vornapoleonische Zeit in Frage kommt. Das meiste und beste darüber hat man wohl bisher aus den Satzungen usw. der Kramerinnungen, Tuchhändlerinnungen, Korporationen der Großhändler usw. und aus den Lebensbeschreibungen berühmter Kaufleute entnehmen können. Wir besitzen aber in ein paar Werken des 1730 in Dresden verstorbenen Paul Jakob *Marperger* eine überaus reichhaltige Materialsammlung über das Lehrlingswesen vor 200 Jahren, die bisher noch nicht erschlossen worden ist. Die meisten Einblicke gewährt des Genannten „Wohl-unterwiesener Kauffmanns-Jung"*), ein Buch, das vor allem eine Art Arbeitslehre für einen Handlungslehrling vorstellen sollte. Das, was es uns über die Licht- und Schattenseiten — letztere überwogen nach M. — der Kaufmannslehre jener Zeit zu sagen weiß, darf als durchaus zuverlässig gelten, weil M. selber einmal die Kaufmannspraxis als Lehrling usw. gekostet hatte, und die letzten 30 Jahre seines Lebens fast ganz dem Studium widmete, wie dem Handel und dem Handelsstande zu größerer Blüte verholfen werden könne. M. wurde so zum Vater des Handelsschulgedankens des 18. Jahrhunderts und zu dem bedeutendsten unter den älteren deutschen Handelswissenschaftlern.

In M.'s Zeit hatten noch weit mehr Lehrlinge als heute die Aussicht, nach ihren Gehilfenjahren selbständig zu werden. Die Eltern wählten darum schon von vornherein denjenigen Geschäftszweig für die Lehre aus, zu dem ihr Junge vermutlich einmal genügend Kapital und Kenntnisse aufweisen würde. Der Branchenwechsel war schon deshalb seltener, weil man nach vielen Innungsvorschriften in dem betreffenden Zweige gelernt und gedient haben mußte, in dem man sich selbständig machen wollte. Freilich waren derartige Schranken nicht mehr so schroff wie früher, und besonders eine entsprechende Geldzahlung an die Innungskasse vermochte auch dem späterhin die Wege zu ebnen, der sich nicht dazu verstand, die in seiner Person beruhenden Schwierigkeiten dadurch hinwegzuräumen, daß er einfach eine der Töchter oder Witwen der Gilde heiratete. Der Ausschluß von Kindern der Türmer, Leinweber, Soldaten und anderer „unehrlichen" Stände war aber schon im 17. Jahrhundert von Reichswegen untersagt worden.

Was M. zu großen Klagen Anlaß gab, waren dagegen die ihrer Befähigung oder ihren Vorkenntnissen nach Unberufenen, die sich in großer Zahl in den Handelsstand drängten oder von den Prinzipalen an den Haaren herangezogen wurden. M. sind daher behördliche Vollmachten erwünscht, nach denen solche zurückgewiesen werden könnten. Das überwachende Organ sollte eine Art Handelskammer (Commercien-Collegium) sein, die zugleich die Lehrlings- und Meisterprüfungen nach französischem Muster abzunehmen, eine Art Stellenvermittelung für Lehrlinge und Gehilfen einzurichten hätte usw. usw. Bis dahin bediente man sich der Mäkler zur Stellenvermittlung, wenn der häufigste Weg, die Unterbringung durch Bekannte, Geschäftsfreunde und allgemein gehaltene Empfehlungen (Zeugnisse, „Abschiede") durch schriftliche und persönliche Vorstellung — letzteres besonders an den Meßplätzen — versagte. Da es den Mäklern aber häufig nur auf ihre Gebühr ankam, so wurden, wo vorhanden, auch die „Adreßkontore", auch „Intelligenzkontore" genannt, benutzt, worunter die Annoncenbeilagen der damaligen Zeitungen zu verstehen sind. M. rät aber auch den Gehilfen und Lehrlingen, Vereinigungen (ähnlich den Brüderschaften der Handwerker) zu bilden, die sich nicht nur mit der Stellenvermittelung, sondern auch mit der Einrichtung von Verbandsherbergen und Versammlungsräumen, mit der Krankenpflege und den Begräbnissen (u. a. gemeinsame Grabstätte), mit Darlehns- und Unterstützungskassen für die verschiedensten Anlässe usw. befassen sollten. Von einer weitergehenden Standesvertretung, wie bei den heutigen Gehilfenverbänden, war damals aber noch keine Rede. M.'s Anregungen sind übrigens, wenigstens zu seinen Lebzeiten, auf wenig Verständnis gestoßen.*)

An der intellektuellen Unzulänglichkeit eines Teiles des kaufmännischen Nachwuchses waren natürlich schon damals auch die Lehrherren mitschuldig: man nahm, was Arme und Beine hatte, allenfalls lesen und schreiben und, wenn es hoch kam, etwas rechnen konnte. Der Kleinverkauf, der wenig Kopf- und Schreibarbeit beanspruchte, stellte natürlich besonders bescheidene Anforderungen an seine Lehrlinge, und die Materialwaren- und die Eisenkramhandlungen wieder am allerwenigsten. Es kommt freilich hinzu, daß es an vielen Orten auch an guten Elementarschulen noch mangelte, und daß in ihnen der Katechismus und dergleichen die

*) Nürnberg 1715, 384 S. 8°.

*) Vergl. S. Moltke, Urkunden zur Entstehungsgeschichte der ersten Leipziger Großhandelsvertretung. Der erste Leipziger Handlungsgehilfenverein. Leipzig 1904.

Hauptsache war. Hier und da hatte sich aber darin zu M.'s Zeit schon manches vorteilhaft geändert. So schreibt er u. a., daß besonders in den größeren See- und Handelsstädten seit 40 oder 50 Jahren „die guten Schreib- und Rechenschulen (wozu sonderlich Nürnberg, Hamburg, Leipzig, Frankfurt, Lübeck und Amsterdam stattliche Exempel der Nachahmung gegeben) aufgekommen" seien, „in welchen die zur Kaufmannschaft gewidmete Jugend — für andere war es wohl manchmal genug, wenn die Eltern die Kosten für ein Vierteljahr auf der Leseschule aufbrachten! — schon einen guten Vorschmack zu allerhand Handelswissenschaften bekommt." Das war um so mehr möglich, als deren Lehrer vielfach aus der kaufmännischen Praxis hervorgingen. Man ließ die Jungen nach kaufmännischen Briefen und Formularen schreiben; die Rechenbücher waren schon von den ältesten Zeiten an solche des „kaufmännischen" Rechnens, weil außer den Kaufleuten fast niemand groß zu rechnen brauchte*), und selbst die Anfangsgründe des Buchhaltens wurden gelehrt, während man Sprachen anscheinend nur von Fall zu Fall privatissime lernte. Die praktischen Beispiele, nach denen unterrichtet wurde, sollten nach M. stets tatsächliche Handelsvorgänge des betreffenden Ortes imitieren.**)

Zu den verwerflichen Gründen, die einen Kaufmann zur Annahme eines Lehrlings führen, zählte M. die Faulheit, selber zuzufassen, die Absicht auf das Kost- und Lehrgeld, die Neigung, teurere Gehilfen zu sparen, die außerdem noch leichter imstande seien, wirkliche und eingebildete Geschäftsgeheimnisse zum Schaden des Prinzipals auszubeuten, dann die Sucht, es anderen nach Menge der Angestellten gleichzutun usw. Ob eine eigentliche Lehrlingszüchterei im heutigen Sinne bereits vorkam, ist bei M. nicht zu ersehen. Die Tendenz ging aber im allgemeinen schon zu M.'s Zeit dahin, möglichst wenig und möglichst billige Kräfte zu gebrauchen; besonders war das in Holland und in den deutschen Seestädten so. Dort war es darum auch für die Gehilfen schwieriger als anderswo, Anstellung zu finden, ja, man mutete ihnen zu, noch einen Zuschuß zu ihrer Verpflegung zu leisten — vielfach mit Erfolg, denn der Andrang aus dem Inlande war groß, und die gut vorgebildeten und zeitiger als vordem eintretenden Lehrlinge setzten manchen Gehilfen, der wenig gelernt hatte, matt. Vielleicht hat M. aber nur vereinzelte Vorkommnisse, z. B. wenn Jungen beim Vater oder einem Verwandten lernten, im Auge, wenn er an einer Stelle sagt, daß man in großen Handelsstädten Lehrlinge fände, die mit guter Vorbildung im 12. Lebensjahre eingetreten seien und „im 15. oder 16. Jahr ... schon die wichtigsten Handelsgeschäfte ihrer Eltern oder Herren an der Börse mit kontrahierten, Wechsel-schließen, Ein- und Verkaufen mit traktierten usw."

Wer von den Kaufleuten auf eine eigentlich kaufmännische Mitarbeit seiner Lehrlinge rechnete, bevorzugte die Stadt- und die Kaufmannskinder. Im ganzen konnte man wohl vier Arten kaufmännischer Lehrlinge unterscheiden, nämlich die sogenannten Kostjungen, die Tauschjungen, die eigentlichen Kaufmannsjungen und schließlich die Dienst- und Lehrjungen.

Die Kostjungen waren „nur auf gewisse Jahre verbunden und eben nicht zu allen servilen Handels- und Haushaltungsdiensten" bestimmt. Sie wurden von Anfang an auch zu den schriftlichen Arbeiten mit herangezogen, wenn es deren überhaupt gab. Ihre Verpflichtung erstreckte sich meistens auf vier Jahre, während andere sechs, ja sieben und sogar acht Jahre aushalten mußten. Als Kinder meistens vermögender Leute kamen sie am frühesten zur Selbständigkeit. In England, weniger in Frankreich und Italien und fast gar nicht in Deutschland, war es auch häufig, „daß gar vornehme Leute und Standespersonen ihre jüngsten Söhne, damit der älteste als ein Standesherr seinen Staat desto besser führen könne, zu Kaufleuten ... in die Lehre" taten. Diese jungen Engländer ließen sich, wie andere auch, früh morgens in Kontor und Laden finden und unterstanden sich nicht, sich in Gegenwart ihrer Vorgesetzten zu bedecken. In Deutschland aber, sagt M., wollten englische Lehrlinge jeder Herkunft nur wohl unterhalten werden und alles im Überfluß haben, besonders liebten sie die Freiheit und den Müßiggang. (Auch über andere fremde Nationen klagt M., nur die Holländer und die Deutschen seien im Kontor wie im Laden und auf der Reise gut zu gebrauchen.) Ein vornehmer Kostjunge bedeutete übrigens einen schönen Verdienst, denn man empfing dafür jährlich an Kost- und Lehrgeld hundert und mehr Gulden oder Reichstaler, oder man erhielt als Lehrherr etliche tausend Taler Kaution für die Zeit der Lehre ohne Zinsen; Genaueres sagt M. darüber nicht, außer in einem Vertragsentwurf, den er mitteilt, und in dem tausend Taler zinsloser Kaution festgesetzt sind. Die gewöhnlichen Kostjungen zahlten 50—100 Taler jährlich je nach den Vergünstigungen, die ihnen gewährt wurden, und je nach der Eignung des Geschäftes für eine gründliche Ausbildung. Die Zahlungsfähigsten konnten in den vornehmsten Kontoren Aufnahme finden. Wer dort übrigens an ihrer Ausbildung mit half, durfte auf ein „reales Präsent" vonseiten der Eltern rechnen; jedoch scheint ein „realer Dank" auch bei anderen Lehrlingen nicht selten gewesen zu sein.

Die Kaufmannssöhne, die nicht in der väterlichen Handlung lernen sollten, wurden gern mit gleichaltrigen aus anderen, gleichbedeutenden Geschäften ausgetauscht, zum Teil sogar nach dem Auslande hin, um zugleich eine fremde Sprache zu erlernen. Doch waren die Tausch-

*) M. sagt, daß die nach den Büchern der Hamburger und Lübecker „Kunst- und Rechnungs-übenden Societät der vereinigten Rechenmeister" ausgebildeten Jungen schon so gewandt seien, als wären sie bereits ein paar Jahre auf dem Kontor gewesen.

**) Über seine sonstigen Handelsschulgedanken vgl. B. Zieger: Ein sächs. Merkantilist über Handelsschulen und handelswissenschaftliche Abteilungen an Universitäten. Leipzig 1899.

jungen wohl meistens aus vornehmeren Häusern. Ein Vertragsmuster, das M. mitteilt, sieht für eine etwaige Unterschiedsberechnung eine Bewertung der Kost mit 100 Rtl. vor, ebenso verbürgte man sich gegenseitig bis zu 2000 Rtl. für nachweisliche Untreue des einen oder anderen Jungen und räumte sich ebenso einen Kredit bis zu jährlich 100 Rtl. ein, der für Auslagen („Kleider, Erlernen guter Künste und andere unumgängliche Ausgaben") bestimmt war.

Nach den Kost- und Tauschjungen gehörten zur dritten Lehrlingsart „die zwar auch von ehrbaren Leuten in Dienst . . . getanen Jungen, die man aber ohne Zugabe einigen Kostgeldes auf die gewöhnlichen 5, 6 oder mehr Lehrjahre engagieret, und zwar solcher Gestalt, daß sie sich allen vernünftigen Handelsgeschäften, welche ihnen ihr Patron aufbürdet, willig . . . unterziehen und gleichsam wie ein Soldat . . . alle Grade durchdienen müssen, bis sie immer weiter, von gemeinen Jungendiensten — aufwarten, laufen, rennen, Posthausgehen, Waren ein- und auspacken, Fuhrleute und Schiffer bestellen, Geld einkassieren, Schulden mahnen, des Herrn Person in gewissen Stücken bedienen, Briefe kopieren und dergleichen — zum wirklichen Verkauf im Gewölbe oder Laden, Briefschreiben . . . (usw.) gebrauchet werden," ja, schon Gehilfenarbeiten verrichten müssen. „Die Exempla bezeugen, daß wohlgeartete und raffinierte Jungen, die beinahe ihre Jahre ausgedienet und in solchen, trotz manchem Handelsdiener, was Rechtschaffenes gefasset . . ., zum öfteren dazu gebraucht werden."

Zur vierten Art endlich gehören die, „welche von schlechten Mitteln und Herkommen sind und vielleicht gar von christlichen Kaufleuten aus Mitleiden aus den Waisenhäusern genommen und anfänglich zu allerhand Hausdiensten, nach und nach aber zur Handlung angeführet werden." Da in manchen Waisenhäusern die Kinder sogar Rechnen und Schreiben lernten, so stand sich der Kaufmann bei seinem armen Jungen oft besser, als bei einem verzärtelten Bürgersöhnchen, und schon mancher dieser Jungen hatte es später zu etwas Tüchtigem gebracht. Mit diesen Jungen oder ihren Pflegern wurde kein schriftlicher Vertrag gemacht. Sie wurden auch, wenn überhaupt, nur noch einmal beim Antritt von ihren Vorstehern eingekleidet; die ganze spätere Fürsorge lag, wenigstens was die Kosten anbetraf, beim Lehrherrn.

Je nach den getroffenen Vereinbarungen wurden aber auch andere Lehrlinge von dem Prinzipal ganz oder teilweise gekleidet und zwar während der ganzen oder nur während der zweiten Hälfte der Lehrzeit. Manchmal brachte der Junge, der natürlich ausnahmslos beim Lehrherrn wohnte und von ihm beköstigt wurde, nur sein Bett mit. Umgekehrt kam es aber auch vor, daß der Lehrherr seine ganze Beisteuer auf eine Art Berufskleidung beschränkte, z. B. lieferte ein Weinhändler nur das lederne Schurzfell. Jungen, die der Prinzipal selber kleiden mußte, „sollten wenigstens ein sauberes Sonntagskleid und auch eines für alle Tage zum Strapazieren haben, welches ganz und nicht zerrissen, dem Kaufmannsstand anständig, d. i. ehrbar, modest und doch dabei nicht von dem gröbsten oder feinsten, sondern mittelmäßig sei — der Perrücken aber und des täglich gepuderten Haares können sich m. E. die Jungen gar wohl enthalten", sagt M. Ähnlich spricht er über das Geckentum unter den Gehilfen. Dem Herrn wie dem Diener werde es verdacht, „wenn solche geputzte Affen beim Schreibpult sitzen, daraus abzunehmen, daß nicht viel in der Handlung zu tun sein müsse" oder gar, daß die Kosten durch Veruntreuungen gedeckt würden.

Eine löbliche Gewohnheit der Kaufleute war es, „daß sie, im Fall sie sich etwa verheirateten, oder auch ihre Kinder ausstatteten oder daß Trauerfälle in ihren Häusern vorgingen, die alsdann darin dienenden Jungen entweder von Fuß auf neu gekleidet oder doch mit neuen Halstüchern, Hemden und Leinenzeug versehen" wurden; hier und da war dieser Gebrauch fast zu einem Gewohnheitsrecht für die Bedachten geworden. Ferner war es gang und gäbe, und es wurde sogar vielfach vertraglich festgelegt, daß der Lehrherr dem Ausgelernten ein neues „Ehrenkleid" oder einen entsprechenden Geldwert — zuweilen wurden 50 Rtl. ausgemacht — zu „schenken" hatte.

In Krankheitsfällen fielen dem Lehrherrn die Kosten nur dann zur Last, wenn der Junge allein stand; bei Gehilfen war der Prinzipal überhaupt zu nichts verpflichtet, nicht einmal zu weiterer Gehaltszahlung, es sei denn, daß etwas anderes ausgemacht worden wäre.

Um die Beköstigung der Angestellten scheint es oft recht schlecht bestellt gewesen zu sein. So sagt M. im „Kaufmanns-Jung," daß er von den „in ihrer Eltern Haus bis an den Hals vollgepfropften deutschen Jungen" zwar nicht reden wolle, die vielleicht in Italien, Holland oder Frankreich nach Landessitte nur einmal des Tages aufgetischt bekämen, aber:

„Junge Leute, die noch in ihrem Wachstum sind, mögen gern essen, absonderlich, wenn sie viel laufen, rennen und arbeiten müssen, und soll ihnen die geizige Hausmutter nicht eben alle Bissen in den Mund zählen, oder, wenn sich der Prinzipal mit seiner Familie vorher erst durch öftere Schleckereien oder reichliches Frühstücken satt gegessen, hernach, da sie am Tisch keinen Appetit mehr haben, den Jungen zur Schamhaftigkeit bringen, daß er sich kaum halb satt esse, sondern alles soll seine Maße haben. Es gehört daher auch solchen jungen Leuten nicht unbillig ein gutes Frühstück, entweder von Butter und Brot oder einer Portion an Semmeln, und dann des abends wieder eine Mahlzeit. . . Man muß ihnen auch eßbare Speisen geben, die sie verdauen und dabei sie gesund bleiben können. Es ist sehr übel, daß manche

superkluge Haushälterinnen das Fleisch, welches sie vergangenes Jahr eingesalzen oder geräuchert, erst dieses Jahr verspeisen, das Brot 14 Tage alt werden, den Stockfisch nur halb auswässern und garkochen lassen, damit dergleichen harte Kost nur besser, wie sie sagen, dem Gesinde vorstehen und im Magen zu verdauen liegen solle, da sie indessen für sich und ihre Kinder allezeit im geheimen niedliche Bißlein verzehren... (Sie bedenken nicht), daß ein solcher Jung, wenn er hernach krank wird, ihnen über dem Hals liegt, noch Unkosten dazu verursacht, und sie indessen seiner Dienste entraten müssen. Ja, ich wollte es fast einem so schlecht gespeisten und mit lauter dünnem Biere bei seiner schweren Arbeit getränkten Jungen nicht verdenken . . . sich in seines Herren Wein- und Bierkeller . . . (wenn er mit guter Gelegenheit einmal hineinkommt) wieder zu erholen . . ."

Mit dem Speisen der Jungen an der Herren Tische hatte es bei denen, die Kostgeld zahlten, seine im Lehrvertrag vorgeschriebenen Wege, aber auch die anderen Lehrlinge sollte man nach M. nicht mit dem Gesinde zusammen speisen lassen, ausgenommen, es seien gerade Freunde geladen, oder es handele sich um die aus Erbarmen aufgenommenen Jungen, die auch Hausgeschäfte mit verrichten mußten. Daß letztere satt bekämen, daran würden es schon die Mägde nicht fehlen lassen, „wenn sie ihnen nur fleißig mit Holz- und Wassertragen, Bratenwenden und anderen dergleichen Verrichtungen an die Hand gehen..."— Besonders in den ersten Lehrjahren hat ein Junge u. a. auch, „wenn etwa Fremde den Handelspatron besuchen und ihnen Tee, Kaffee oder ein Glas Wein vorgesetzt würde, aufzuwarten und alles in Bereitschaft zu halten..." Auch sonst bei Tisch soll er mit helfen, aber seinerseits im Essen und Trinken bescheiden sein; z. B. muß er „bei dem Suppenessen den Gebrauch in Acht nehmen, ob solches löffelweis aus der Schüssel geschiehet, oder ob ein jeder die Suppe auf den Teller nehme; in jenem Fall muß er zusehen, daß er nicht die besten Brocken ausfische oder hin und wieder mit dem Löffel in der Suppe herumfahre. . . ."

Ebenso wie die Kost hat wohl auch die Behandlung des Lehrlings oft viel zu wünschen übrig gelassen. So heißt es bei M. über die Lehrherren: „Zuweilen ist der eine so brutal, und traktieret seine Dienstboten so übel, daß man ihm nicht gern einen Hund, will geschweigen ein Kind anvertrauen sollte, oder gehet auch den Seinigen nicht mit guten Exempeln vor. . . ." Im Bestrafen sollte man vernünftig verfahren und nur bei „vorsätzlicher Roheit" zu Schlägen greifen. „Man muß auch nicht allzu unmäßig schlagen, raufen oder stoßen, dadurch manches schwachen Kindes Gesundheit und Verstand alteriert wird;... mit stetem Zanken, Verachten, Schelten, Drohen ist es nicht allezeit ausgemacht. . . . Mancher ungeschliffene Gast, wenn er mit seinen groben Drescherfäusten über einen armen Jungen kommt, sonderlich über einen solchen, der von keiner Familie ist oder keine Freunde hat, verfährt oft um liederlicher Ursach willen mit ihm so barbarisch, als wenn ein starker Raubvogel eine zarte Taube in seinen Klauen hat. . . ." Man soll nicht „henkerischer Weis" bestrafen, sagt M.

Die Gehilfen vermochten sich natürlich gegen schlechte Behandlung besser zu schützen und konnten auch die Gerichte anrufen. Über einem Streit zwischen ihnen und ihrem Chef kam es nach M. aber nicht nur oft zu einem groben Wortwechsel, sondern auch zu Schlägen.

Der Junge sollte nach M. aber auch gegen die Übergriffe anderer beschützt werden. So dürfe der Chef nicht zugeben, daß er gekränkt würde, wenn er in Händel mit den anderen „jungen, unerzogenen, in einer Straße zusammen wohnenden Kaufmannsburschen" geraten wäre, was oft vorzukommen pflegte, „da immer einer dem anderen was in den Weg legte oder einer, wenn er nicht in ein Horn mit ihnen blasen wollte, allerhand Schabernack" erfuhr, „darüber hernach die Prinzipale oft selbst in Hader und Streit verfielen. . . ." Vor allem aber war der Junge gegen die eigenen Hausgenossen zu beschirmen. Sein Lehrherr sollte „niemals auf einseitigen Bericht glauben, die Teile erst beide verhören, hernach alles wohl untersucht und befunden haben," ehe er urteilte und strafte. „Denn da hat's vielleicht der arme Junge bei Madame verdorben, daß er nicht die Handelsgeschäfte an die Seite gesetzt und ihren Befehlen sogleich Folge geleistet, oder er hat ihren Mägden nicht genug mit Handreichung gedient, die Kinder nicht wiegen, warten oder nach der Schule führen wollen, er ist ihr etwan auch nicht schön, manierlich und propre genug; den erwachsenen Söhnen hat er vielleicht in unziemlichen Dingen ohne des Vaters Wissen nicht zu Gebot stehen, den Buchhaltern und Handelsdienern nicht über die Gebühr aufwarten wollen usw."

„Kaufmännisch traktieret ein Herr seinen Jungen, wenn er ihn nicht anders als in Dingen, welche die Handlung angehen, zu seinen Diensten gebraucht, nicht aber zu anderen servilen oder knechtischen Haushaltungsgeschäften, als da sind: Pferde warten, den Stall ausmisten, solche nach der Schwemme oder Tränke zu reiten oder auf der klugen Hausmutter Begehren den Mägden Holz und Wasser in die Küche zu tragen, einzuheizen (außer, was das Kontor ist) oder gar die Kinder zu wiegen und etliche Stunden auf den Armen herumzutragen. . ." Solche Arbeiten sind besonders derer unwürdig, die Kostgeld zahlen, „wiewohl sie sich auch nicht entziehen können, Güter ein- und auspacken zu helfen, nach der Post zu laufen, Schulden zu mahnen und dergleichen." Diejenigen, die zwar kein Geld zugeben, aber doch von feinen, ehrbaren Leuten sind, „haben schon nicht so viel voraus, müssen sich auch ihre Herren des Nachts mit der Laterne einzuholen, dieselben, sonderlich auf

Reisen, aus- und anzuziehen, Schuhe zu putzen, das Kontor zu heizen und auszufegen, auf Reisen des Herrn und ihre Pferde zu versehen nicht entbrechen. Aber zu oberwähnten knechtischen Hausgeschäften sind sie auch nicht gehalten, wie etwan noch die altväterische Manier an einigen Orten deßfalls regieren möchte, die aber gar nicht löblich oder kaufmännisch, sondern handwerkerisch und mehr nach gemeinem Schuster- und Leinweberstand . . . . riechend ist."

Nur die aus Barmherzigkeit Aufgenommenen „müssen sich alsdann freilich alles gefallen lassen und jedermann im Haus, wenn es der Herr so haben will, zu Diensten stehen und, so ihr Herr den Junker spielt, Livree tragen, hinten auf die Kutsche aufspringen, Pferde warten und Kinder tragen. Wohl aber einem solchen Jungen, der sich sowohl bei der Herrschaft als bei den übrigen Domestiken, sonderlich den Mägden, durch seine Dienste beliebt machen kann!" Denn da diese durch ihre Frauen mittelbar oft etwas an den Herrn zu bringen vermögen, so können sie einen Jungen oft derartig „verfuchsschwänzen, daß der arme Junge . . . oft nicht weiß, wo seine Ungnade herrühret, ja, noch dazu manche Portion an Speiß und Trank und anderem entbehren muß, die er sonst bekommen hätte, wenn er Mesdames les servantes zu flattieren gewußt hätte." Schon mancher war seinen Quälern entlaufen.

Übrigens soll der Prinzipal solche Dienstboten, durch die die anderen Hausgenossen auch sittlich gefährdet werden, fortjagen; besonders soll er den Lehrling nicht draußen bei den Mägden essen, sondern an seinem Tisch stehen oder sitzen lassen, eben weil es gilt, seine Moral zu schützen. Er soll aber auch selber einen einwandfreien Lebenswandel führen: „. . . . ich sage, es findet sich oftmals ein gottesfürchtiger junger Daniel in Diensten eines alten Susannenbruders, ein keuscher Joseph in dem Haus einer unkeuschen Potiphara. . . ." Ferner soll der Prinzipal selber die Mahlzeiten einhalten, nicht erst um 2 Uhr Mittag und um 10 oder 11 Uhr erst Abendbrot essen wollen, viele Arbeit vorschützend, während er die Zeit im Weinhause vertrödelte usw.

Der Lehrling soll mindestens 14 Jahre alt sein, ehe er eintritt, und soll auch die nötige Körperbeschaffenheit mitbringen. „Gebrechliche, stets krankende, auch von zarter und weicher Leibeskonstitution sich befindende Kinder werden besser zu einem sitzenden Handwerk oder einer Kunst, als zu einer unruhigen und fatiganten Handlung aufgedungen . . . ." Lust und Liebe zur Kaufmannschaft, und gute Begabung besonders sei nach einigen so wichtig, daß jemand bestimmte, von seinen Söhnen sollte „der dummste und ungeschickteste zum Studieren, der klügste aber zur Kaufmannschaft gehalten werden. Ob nun zwar jenes etwas hart lautet, so möchte es sich damit entschuldigen lassen, daß die Studia eben der Wetzstein seien, auf welchem ein dummer und einfältiger Mensch könnte zugeschliffen und polieret . . . werden", während man zum Kaufmann schon den Mutterwitz mitbringen müsse. Besonders wird auch die Hurtigkeit erfordert, „weil mit unwilligen Hunden bös jagen ist, und tausend Herren nicht von der patience und humeur seien, einer Schlafhaube oder einem Träumer, dem die Faulheit in allen Gliedern steckt . . ., lange nachzusehen . . . Kaufleute, die sonderlich in steter Handelsaktion sind, haben nicht lange Zeit, Praeceptores abzugeben oder ihren Jungen alles, was sie tun sollen, wie den Kindern den Brei ins Maul zu streichen; Buchhalter und Diener ermüden auch bald, wenn sie einen so trägen Menschen vor sich haben, und passieret ein solcher Junge übel seine Zeit, der sich nicht selbst angreifen, sich aufmuntern und sein eigener Zucht- und Lehrmeister sein will."

Vor allem soll ein Junge schon rechnen und schreiben können, damit er „sogleich Fakturen-, Korrent-, Agio-, Wechsel-, Interesse-, Waren- und andere Rechnungen, um solche nachzukalkulieren, ingleichen allerhand Handelsskripturen zu kopieren unter die Hände bekommt, von welchen ein anderer . . wohl wegbleiben muß." Noch vor 30 oder 40 Jahren, heißt es bei M., kamen die Lehrlinge überhaupt nirgend an die Briefe und Bücher, und um 1715 war das besonders auf den großen Kontoren noch genau so, ausgenommen, daß man sie gelegentlich (posttags) beim Kopieren helfen ließ. Ja, in den Manufakturen und Fabriken hatte man schon solche, die nur mit der Überwachung der Materiallieferungen an die Arbeiter, der Rücklieferungen der fertigen Erzeugnisse, der Entlöhnung usw. zu tun hatten! Vielfach lag die Schuld dafür mit an den Gehilfen, die die junge, billige Konkurrenz des Lehrlings, je besser er vorgebildet war, desto mehr fürchteten. Im ganzen war es aber nach M. damals mit der Lehrlingsausbildung besser geworden, vor allem in Holland und den deutschen Seestädten, wo man sich in den größeren Kontoren schon gut auf die Ausnutzung der billigeren Arbeitskräfte verstand, und in Frankreich, wo die Gesetzgebung von 1673 („Code Savary") Prüfungen für die Lehrlinge und angehenden Kaufleute eingeführt hatte. Vermutlich meint M., daß in Holland usw. die Heranziehung der Lehrlinge zu schriftlichen Arbeiten häufiger geworden war. Kleinere Kontore mögen ihre Jungen, wie heute noch vielfach, mehr auf dem Lager als im Kontor beschäftigt haben, und im Ladengeschäft gab es auch um 1715 noch nicht viel zu schreiben. Warenkenntnisse, Fertigkeit in mechanischen Berufshantierungen und einige Gewandtheit im Verkaufen dürften das Beste gewesen sein, was sich vor 200 Jahren ein Ladenlehrling in seinen 6—8 Lehrjahren aneignen konnte.

Vielfach ist das ja auch heute noch so, und es klingt ganz modern, wenn M. klagt, daß es unverantwortlich sei, „ehrlicher Leute Kinder die kostbare Jugendzeit, welche unersetzlich und

unwiederbringlich ist, abzustehlen. Solches geschiehet aber, wenn diejenigen, deren Handlung in nichts als Müßiggehen, sehr wenigen und zwar solchen Verrichtungen, deren ganze Wissenschaft man in 24 Stunden lernen könnte, besteht, dennoch junge Leute annehmen, die, wenn sie 5 oder 6 Jahre bei ihnen Gott den Tag abgestohlen, hernach so viel wissen als zuvor . . ." und die besser in der schönen Zeit ein Handwerk gelernt hätten. Es sei nicht einmal bei Kindern geringer Leute recht zu verantworten, daß sie ihre Jugend so ohne Nutzen verbrächten!

Zu den Geschäftszweigen, in denen die jungen Leute nicht leicht selbständig werden konnten, gehörte naturgemäß das Bankgewerbe. Trotzdem lernten auch ärmere Jünglinge oft in ihm und wurden hinterher selbständige Buchhalter oder Makler, wenn sie nicht zu anderen Branchen übergingen. Aber auch in vielen anderen Zweigen war es nicht leicht, als Kaufmann selbständig zu werden. Da verhalf dann oft die Beherrschung irgend einer technischen Fertigkeit zur Begründung eines eigenen Unternehmens. Sie wurde noch durch die Kapitalarmut der damaligen technischen Verfahren erheblich unterstützt, während es heute in der Regel der Handel ist, der weniger Kapital erfordert.

Wahrscheinlich ist heute, im Gegensatz zur M.'schen Zeit, den meisten jungen Handelsbeflissenen keine bestimmte Technik geläufig. Damals lernte aber z. B. der junge Materialist und Spezereihändler auch das Stärkemachen, das Destillieren, das Wachsbleichen, das Branntweinbrennen, das Scheidewasser- und Pulverbereiten, das Konfektbacken für das Weihnachtsgeschäft, das Tabakspinnen, das Kau- und Schnupftabakmachen, die Papier- und Leinölbereitung usw., je nachdem sein Prinzipal die eine oder andere Nebenbeschäftigung oder mehrere zugleich pflegte. Solche Kenntnisse lagen natürlich im eigenen Interesse des Lehrlings, so daß ihre Aneignung nicht nur von M. dringend empfohlen wurde, sondern auch bereits in vielen Geschäftszweigen als das Beste angesehen wurde, was man in ihnen lernen konnte. Die Lehrverträge aus jener Zeit hoben daher zuweilen hervor, daß die Jungen diese oder jene Technik gelehrt werden solle. So will ein Weinhändler seinen Lehrling nach der Lehrzeit auf seine Kosten nach Frankfurt schicken, damit er dort das Faßbinderhandwerk erlerne, und einen Lehrling in einer Fabrik will der Lehrherr in „allen Seiden- und Wollmanufakturen, welche er jetzt selber betreibt und in diesen sechs (Lehr-)Jahren treiben wird, keine ausgenommen, belehren" und zwar so, daß er „deren Fabrizierung von erster Zubereitung der rohen Seide und Wolle an, bis daß ein tüchtig Stück Kaufmannsgut daraus verfertiget worden, perfekt wissen und verstehen" soll, „Färben, Pressen und völliges Zubereiten" also eingeschlossen. Im Tuchhandel war die Kenntnis des Färbens, im Leinenhandel die des Bleichens, im Pelzhandel die des Kürschnerhandwerks von größter Wichtigkeit, und die Eisenkrämer sollten sich sämtlich auf das Nieten, Feilen, Hämmern, Löten, Büchsenschrotgießen und dergleichen verstehen usw. Aber nicht nur auf ein bloß oberflächliches Verstehen, sondern auch auf die Fertigkeit möglichst selbständigen Arbeitens kam es dabei an, wie denn besonders in weniger schweren Künsten (Tabakspinnen und Strumpfwirken z. B.) schon manch armer Junge zu einem reichen Verleger geworden sein sollte.

Von besonderer Wichtigkeit war es noch um den Anfang des 18. Jahrhunderts und gewiß auch noch viel später für einen Lehrling des platten Landes, das Einkaufsgeschäft an Meßplätzen usw. kennen zu lernen. So heißt es in einem der von M. vorgeführten Lehrverträge, daß der Lehrling, im Fall der Lehrherr „nach Holland oder auf die Leipziger Messen zum Einkauf der Waren reisen sollte . . ., jedesmal, jedoch auf seines Herrn Vaters Unkosten, was die Fracht, nicht aber, was die Zehrung anbelangt," mitgenommen und dort auch in dem Einkauf der Waren getreulich unterwiesen werden sollte. An den Meßplätzen und auf der Reise mußten die Jungen wie die Gehilfen natürlich auch oft solche Arbeiten verrichten, die ihnen vielleicht zu Hause nicht zugemutet wurden. Kleinere Reisen zum Zwecke des Schuldenmahnens machten die älteren Lehrlinge auch schon allein; es war das nach M. oft eine Arbeit für solche Angestellte, die zu anderen Arbeiten nicht recht zu gebrauchen waren, aber hierin eine gewisse Geschicklichkeit entwickelten. Oft genug mag es dabei aber, ebenso an der Ladenkasse usw. zu Unterschlagungen gekommen sein. Die Stellung von Kautionen und Bürgschaften nimmt daher in den M.'schen Lehrvertragsmustern schon einen breiten Raum ein — er gibt in der Regel einen Betrag von 1000 Rtl. an. Wie M. den Prinzipalen das Verlangen nach Sicherheit wegen der vielen Veruntreuungen nicht verdenken mag, so hat er auch nichts dagegen, daß den Jungen verboten werde, eigenes Geld bei sich zu führen.

An nebensächlichen Abmachungen findet sich noch ein Fall, in dem einem Kostjungen einige Stunden des Tages zur Erlernung fremder Sprachen und zu anderen guten Zwecken gestattet sein sollen — hoffentlich ist recht viel daraus geworden. Mehrfach wird eine Probezeit von 3—6 Monaten vereinbart. Dann wieder finden sich Festlegungen über die Zahlungstermine für das Kostgeld (entweder ganz im voraus oder in zwei Raten oder alljährlich), über die Fortsetzung der Lehre bei etwaigen Erben oder getrennten Gesellschaftern und — nicht zuletzt — über die Wahrung der Geschäftsgeheimnisse, ja, sogar die Konkurrenzklausel kommt bereits in allen heutigen Formen auch in den Lehrverträgen vor! Unverbindliche Wendungen betonten die Geneigtheit des Lehrherrn zu späteren Empfehlungen, weiterer Kontrahierung usw.

Manchmal ließ man, wie auch heute noch,

den angehenden Lehrling den Lehrvertrag eigenhändig schreiben oder ließ ihn doch einen eigenhändigen Nachsatz anfügen, in dem er sich selber noch einmal zu allem Guten verpflichtete. Damit den Innungssatzungen genügt wurde, meldete der Lehrherr sodann seinen Lehrling als bei ihm aufgenommen an; das geringe Eintrittsgeld für diesen bezahlten aber oft noch die Eltern ganz oder doch zur Hälfte. Besondere Feierlichkeiten bei Antritt und Beendigung der Lehre scheinen nicht üblich gewesen zu sein.

Nach den Wünschen unseres M. sollte die Kaufmannslehre als eine für die Gesamtheit wichtige Sache einer gewissen Aufsicht durch das Commercien-Collegium unterworfen werden. Dieses hätte Beginn und Ende der Lehre mit einer eindrucksvollen Erklärung zu bestimmen gehabt. Möglichst schon von vornherein sollte es alle ungenügend Vorgebildeten zurückweisen können, während es nach der Lehrzeit eine Prüfung mit dem Ausgelernten vorzunehmen hätte, deren Bestehen erst das Anrecht auf die Bestätigung als Diener ergeben sollte. Da der Lehrling zu Anfang seine Handschrift zu den Akten zu geben hätte, wären deren Fortschritte leicht festzustellen gewesen. Die eigentliche Schlußprüfung war aber mündlich gedacht; sie sollte sich auf die allgemeinen kaufmännischen und die besonderen Branchekenntnisse erstrecken, die der Auslernende sich angeeignet haben mußte, wenn er und sein Lehrherr ihre Schuldigkeit getan hatten. Die seit 1673 in Frankreich obligatorischen Lehrlingsprüfungen waren das M.'sche Ideal. Er erhoffte von dergleichen Prüfungen in Deutschland die gleiche heilsame Wirkung besonders auf die Lehrherren. Vor allem sollten diejenigen gehindert werden, Lehrlinge anzunehmen, die selber nicht viel gelernt und die kein geeignetes Unternehmen hatten, um Lehrlinge auszubilden, denn man dürfe die Jungen nicht der Gefahr aussetzen, „eben solche Idioten und Stümper" zu werden.

Wie schon oben gesagt worden, scheint M. aber für alle seine Pläne nur wenig oder gar kein Verständnis gefunden zu haben. Was davon im 18. Jahrhundert bereits praktisch versucht wurde, waren vor allem seine Handelsschulgedanken; sie nehmen sich aber in jener Zeit wie verfrühte Schmetterlinge aus — erst das Ende des 19. Jahrhunderts hat M.'s Hoffnungen erfüllt. Auch inbezug auf die Lehre? Sicherlich nur im Sinne einer absoluten Besserung der kaufmännischen Lehrverhältnisse, während relativ genommen die meisten Beobachter eine Verschlechterung gegenüber der „guten" alten Zeit erkennen wollen.

Die Läden

ALEXANDER der Große gab sich viele Mühe, die Welt zu erobern, nur damit die Athenienser von ihm sprächen. Das wäre eine ganze Welt zu viel, um die Pariser einen Tag, um sie ein Jahr lang von sich reden zu machen, eine Welt zu wenig. Es dahin zu bringen, müßte man die eroberte Welt auch wieder verlieren. Sich in dieser Riesenstadt hervorzutun, sich in diesem Ozean als einzelne Welle bemerklich zu machen, erfordert große Übung, die aber keinem Eingeborenen mangelt. In Deutschland ist Charlatanerie die Krücke eines lahmen Verdienstes; hier ist sie die notwendige Einfassung, von der entblößt, auch der echteste Diamant keine Blicke anzieht.

Man muß es den Parisern zum Lobe nachsagen: sie wissen jede schöne Gabe zu würdigen, die Tugend sogar, nur muß sie lärmen; selbst Bescheidenheit findet ihren Beifall, wenn sie zu reden versteht, ohne die Lippen zu bewegen. Das Verdienst, das hier zu Grunde geht, an dem geht nichts zu Grunde. Von allen den Kunstgriffen, die von jedem in seinem Kreise angewendet werden, seine Person und seinen Besitz auf das vorteilhafteste geltend zu machen, könnte man ein großes Buch anfüllen. Ich will dieses Mal nur einige der sinnlichen Mittel erwähnen, welche die Warenhändler gebrauchen, die Kauflust zu erwecken und die Kauflustigen anzuziehen. In denjenigen Teilen der Stadt, wo die Theater, die öffentlichen Spaziergänge, die anderen Sehenswürdigkeiten liegen, wo daher die meisten Fremden wohnen und sich umhertreiben, gibt es fast kein Haus ohne Laden. Es kommt auf eine Minute, auf einen Schritt an, die Anziehungskräfte spielen zu lassen; denn eine Minute später, einen Schritt weiter steht der Vorübergehende vor einem anderen Laden, worin er auch die Ware findet, die er suchte. Die Augen werden einem wie gewaltsam entführt, man *muß* hinaufsehen und stehen bleiben, bis der Blick zurückkehrt. Der Name des Kaufmanns und seiner Ware steht zehnmal neben, untereinander auf den Türen, über den Fenstern auf Schildern geschrieben, die Außenseite des Gewölbes sieht aus wie das Schreibbuch eines Schulknäbchens, das die wenigen Worte der Vorschrift immerfort wiederholt. Die Zeuge werden nicht in Mustern, sondern in ganzen aufgerollten Stücken vor Türe und Fenster gehängt. Manchmal sind sie hoch am dritten Stocke befestigt, und reichen nach allerlei Verschlingungen bis zum Pflaster herab. Der Schuhmacher hat die Außenseite seines ganzen Hauses mit Schuhen aller Farben bemalt, welche bataillonsweise zusammenstehen. Das Zeichen der Schlosser ist ein sechs Fuß hoher vergoldeter Schlüssel; die Riesenpforten des Himmels brauchten keinen größeren. An den Läden der Strumpfhändler

sind vier Ellen hohe, weiße Strümpfe gemalt, vor welchen man sich im Dunkeln entsetzt, man glaubt, weiße Gespenster strichen vorüber. So hat hier jeder auch für die kleinsten Fische, die er fangen will, einen großen Haken. Auf eine edlere und anmutigere Weise wird aber Fuß und Auge durch die *Gemälde* gefesselt, welche vor vielen Kaufläden ausgehängt sind und gewöhnlich die Art des Verkehrs sinnbildlich ausdrücken. Diese *Gemälde* sind nicht selten wahre Kunstwerke, und wenn sie in der Galerie des Louvres hingen, würden Kenner, wenn auch nicht mit Bewunderung, doch mit Vergnügen vor ihnen stehen bleiben. Sie sind zugleich treffende Sittenbilder aus dem Pariser Leben, und es ist darum so lehrreich als unterhaltend, sich mit ihnen zu beschäftigen. Ich will einige, die mir aufgefallen sind, beschreiben. Den Laden eines Shawlhändlers ziert ein Bild mit sieben lebensgroßen Figuren; es führt die Überschrift: *au serment.* Drei Männer überreichen drei Frauen mehrere Shawls und machen dabei mit den Händen feierlich beteuernde Bewegungen. *Sie schwören,* daß dieses echte französische Shawls wären, und mögen wohl hinzusetzen, daß brave Franzosen englische Waren verabscheuten, denn ein im Hintergrunde stehender Engländer wirft erboste Blicke auf das merkantilisch-patriotische Triumvirat herüber. Das ist die *offene* Bedeutung des Bildes; es hatte aber früher noch eine versteckte. Bis vor zwei Jahren nämlich waren die dargebotenen Shawls von weißer, roter und blauer Farbe, und die Kaufherren schwuren, daß dieses die echten, jedem Franzosen teueren Farben wären; aber auf Gebot der hypochondrischen Polizei, die jedes Lüftchen fürchtet, mußte eine der Farben ausgelöscht werden... Unweit dem vorigen hängt am Hause eines Perückenmachers ein Bild, das zwar schlecht gemalt ist, aber eine drollige Vorstellung enthält. Der Kronprinz Absalon hängt mit den Haaren am Baume, und wird von einer feindlichen Lanze durchbohrt. Darunter die Verse:

Contemplez d'Absalon le déplorable sort,
S'il eût porté perruque, il évitait la mort.

Ein anderes sehr gut gemaltes Bild, ein *Rosenmädchen* vorstellend, das knieend aus den Händen eines Ritters den Kranz empfängt, schmückt die Ladentüre einer *Putzmacherin.* Das Mädchen sieht so fromm und unschuldig aus, daß junge Leute ohne Erfahrung, deren es aber in Paris keine gibt, daran irre würden, und vorübergingen, ihre Handschuhe in einem anderen Laden zu kaufen... Ein Vogelhändler zieht die Aufmerksamkeit durch ein Gemälde an, welches die *Arche Noah* vorstellt. Der ganze Prolog der Sündflut ist darauf gemalt. Die Arche liegt ganz gemächlich im Trocknen und wartet, bis die Flut komme, sie flott zu machen. Vater Noah spielt mit einem Affen und macht ein diplomatisches Gesicht: er allein weiß, was vorgeht. In einer unabsehbaren Reihe kommen die vierfüßigen Tiere herbeigelaufen, sich in die Arche zu retten. Sie gehen je zwei und zwei, aber ohne allen Geburtsrang, wie es in der Not gewöhnlich ist; der Löwe folgt dem Pferde, der Fuchs geht dem Esel voraus, der Hase läuft dem Hunde nach. Es ist ein herrliches Bild! Am anziehendsten wird aber jeder, gleich mir, das Gemälde finden, das ein *Professor* der *deutschen Sprache,* und der seinem Namen nach ein geborener Deutscher ist, vor seiner Wohnung im Palais Royal hängen hat. Ein Mann in den besten Jahren und ohne Zweifel der Professor selbst, sitzt mit einem Buche in der Hand in einem Lehnsessel, beschäftigt, einem vor ihm stehenden Knaben seine Lektion abzuhören. Etwas weiter zurück sitzt ein wunderschönes, junges Mädchen, und hinter ihm, über dem Stuhle gelehnt, steht ein *roter Husarenoffizier,* der nach aller mimischen Wahrscheinlichkeit eine Liebeserklärung vorbringt. Das Mädchen zeigt mit dem Finger auf eine Stelle des Buches, und der französische Husar, die Hand auf das Herz gelegt, scheint ihr nachzusprechen: *ick lie-be.* Ich habe aus diesem Bilde mit großem Vergnügen ersehen, daß deutsche Professoren in Paris Welt bekommen. In unserem Vaterlande wäre ein Sprachlehrer zu schüchtern, durch ein Aushängeschild bekannt zu machen, daß er Schule für den wechselseitigen Unterricht zwischen jungen Mädchen und roten Husarenoffizieren halte.

Ich darf den neuen Bijouterieladen des Herrn Franchet in der Straße Vivienne nicht vergessen. Sechs Monate wurde an diesem Laden gearbeitet, und die Glücklichen, welchen es gelang, einen Blick hinter die vorgehängten Tücher zu werfen, konnten nicht Wunder genug erzählen. Endlich vor drei Wochen, am Geburtstage des Herzogs von Bordeaux, wurde die Bude geöffnet; Herr Franchet ist nämlich der Juwelier der Herzogin von Berry. Diese Bude, ein kleines Zimmer von höchstens zwanzig Fuß Länge, hat vierzigtausend Franken gekostet, so prachtvoll ist alles eingerichtet. Über dem Eingange nach der Straße zu sind in zwei goldenen Kreisen zwei sorgfältig gemalte Wappen angebracht. Der eine Kreis umfaßt vereinigt das Wappen des französischen und neapolitanischen Hauses; der andere enthält ein etwas mystisches Wappen. Es sind erst die Krystallisationspunkte zu zukünftigen Herrlichkeiten, Embryonen von Königreichen, Kronen in der Eierschale — kurz, es steckt etwas dahinter, und mag sich alles auf den Herzog von Bordeaux beziehen. Hiesige bevollmächtigte Gesandten, die ihr Geschäft verstehen, werden gewiß nicht versäumt haben, ihre Späher hinzuschicken, um zu untersuchen, ob nichts Erkleckliches herauszuziffern sei.

Aus „Börne, Schilderungen aus Paris".

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

Ausgeführt in den „Vereinigten Druckereien und Kunstanstalten" in München.
Entwürfe: Ludwig Hohlwein.

Ausgeführt in den „Vereinigten Druckereien und Kunstanstalten in München.
Entwürfe: Ludwig Hohlwein.

Ausgeführt in den „Vereinigten Druckereien und Kunstanstalten“ in München.
Entwürfe: Ludwig Hohlwein.

Entwurf:
Fritz Rehm

Entwurf:
Bruno Paul

Entwurf:
Lucian
Bernhard

Entwurf:
Lucian
Bernhard

Das Plakat „Ausstellung für angewandte Kunst" wurde ausgeführt in den „Vereinigten Druckereien und Kunstanstalten", München, die übrigen bei Hollerbaum & Schmidt, Berlin.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Arthur Schröter · Leipzig · Verlag Carl Ernst Poeschel

NO. 3 JUNI 1912

Moderne Plakatkunst

von J. Schinnerer

DIE Reklame als Kunst existiert noch nicht sehr lange. Ein Künstler aus der Zeit der Romantik würde mit Entrüstung das Ansinnen von sich gewiesen haben, seine Kunst geschäftlichen Interessen zu leihen, erst seit das Kunstgewerbe sich entwickelt hat, seit man sich zu dem Standpunkt durchgerungen hat, daß die Kunst auf kein Gebiet beschränkt ist und überall sich betätigen kann, wo es sich überhaupt um Form und Farbe handelt — erst seit dieser Zeit gibt es Künstler, die sich der Reklame widmen, ohne dadurch in ihrer Kunst gering geschätzt zu werden. Speziell in Deutschland besitzen wir heute — nachdem wir lange hinter den modernen führenden Nationen Frankreich und England zurückstanden — eine ausgebreitete Reklamekunst, die in ihren besten Erzeugnissen vorbildlich ist.

Das Gebiet der Reklame, das am dringendsten der Mitarbeit des Künstlers bedarf, ist das *Plakat*. Es ist auch das gewesen, auf dem die Reklamekunst entstanden ist und sich hauptsächlich entwickelt hat. Die großen Plakatkünstler der vergangenen Generation waren Amerikaner und Franzosen, unter denen Leute wie Bradley, Chéret, Toulouse-Lautrec u. a. m. hervorragten. Vor allem die Franzosen erreichten eine respektable künstlerische Höhe, ihre Werke sind den Arbeiten der freien graphischen Künste durchaus ebenbürtig und stehen ihnen auch stilistisch nahe: sie sind durchaus bildmäßig gedacht, ihr Plakatwert beruht hauptsächlich in dem auffallenden Sujet, in einer besonderen Verkürzung u. dgl., die Auffassung und Ausführung ist sonst rein graphisch. Ganz anders verfuhren schon die Engländer und Amerikaner: sie faßten das Plakat von Anfang an architektonischer, anstatt mit einem Bild wirkten sie häufig lieber mit einer gegenständlichen Darstellung, anstatt der Nuance und der aufgelösten Form bevorzugten sie die Linie und kräftige Kontraste als Ausdrucksmittel. Es sind dieselben Gegensätze, die auch sonst im Kunstgewerbe herrschend sind: die Franzosen und Italiener vertreten den Naturalismus, die germanischen Nationen, England, Deutschland usw., bemühen sich um stilistische, architektonische Wirkungen. Man kann sagen, daß die erste Richtung der Plakatkunst in ihren Anfängen den Charakter gab, daß aber heute die zweite Richtung zur Herrschaft gelangt ist. Doch lassen sich in der Praxis keine so festen Grenzen ziehen, entscheidend ist schließlich das künstlerische Temperament und der bestimmte Zweck, dem ein Plakat zu dienen hat.

Die praktische Bestimmung des Plakates ist klar: es ist ein mit graphischen Mitteln hergestelltes Bild, das auf eine Ware oder auf ein bestimmtes Erzeugnis aufmerksam machen soll, es dient nebenbei keinem realen Zweck, wie z. B. eine Packung, und ist daher an keine äußere Form gebunden. Es hat nur durch sich selbst zu wirken und seiner Aufgabe, den bequemen oder geschäftigen Passanten auf der Straße aus seiner Interessen- und Empfindungslosigkeit aufzurütteln, ihn gefangen zu nehmen und seinen Blick auf etwas hinzulenken, was ihn interessiert und ihm einen so starken sinnlichen Eindruck hinterläßt, daß er es nie vergißt.

Es gibt sehr viele Mittel, mit denen der Zweck des Plakates zu erreichen ist. Von der einfachen, in ein auffallendes Gewand gekleideten Mitteilung bis zu dem figurenreichen Bild liegen sehr viele Zwischenstufen, die alle zu demselben Resultat führen. Nach Form und Inhalt lassen sich verschiedene Typen moderner Plakatkunst unterscheiden, von denen der einfachste Typus das *Schriftplakat* ist: auf einer bestimmten Fläche ist eine Mitteilung zu lesen, die ein Unternehmer dem Publikum zu machen wünscht. Um diese Art von Plakat wirkungsvoll zu gestalten, kommt

es darauf an, der Schrift ein auffallendes Gepräge zu geben und sie so in dem Raum zu verteilen, daß geschmackvolle und originelle Gruppierungen entstehen. Die Schrift läßt sich auch durch eine streng geschlossene Form rein ornamental verwerten — allerdings oft auf Kosten der Leserlichkeit; richtige *Ornamentformen* sind naturgemäß gerade in Verbindung mit Schrift sehr gut am Platz. Doch wird sich ein guter Plakatkünstler hüten, sie in allzu reichem Maße zu verwenden. Wichtiger als das Schriftplakat ist das Bildplakat, das nach dem Inhalt geschieden werden kann in *Sachplakat, Bildplakat* im engeren Sinne des Wortes, *humoristisches Plakat* und — wenn der Ausdruck gestattet ist — *Phantasieplakat.* Unter Sachplakat wäre etwa ein Plakat zu verstehen, das einfach ein — plakatmäßig vereinfachtes Bild einer Ware gibt, die angepriesen werden soll. Ein klassisches Beispiel der Art ist das Schuhplakat der Firma Stiller in Berlin, das Bernhard gezeichnet hat. Unter Bildplakat im engeren Sinne ist etwa eine Affiche zu verstehen, die eine kleine Szene gibt, ein paar Herren und Damen, die in einer Bar an einem Tisch sitzen, oder einige Jockeys auf ihren Pferden beim Rennen. Diese Form des Bildplakates wird besonders viel in München benutzt. Der Begriff: „humoristisches Plakat" ist ohne weiteres verständlich, unter Phantasieplakat wären etwa die Plakate zu verstehen, auf denen allegorische Szenen u. dgl. dargestellt sind. Sie haben an Bedeutung verloren, zu Ausstellungsplakaten usw. finden sie noch häufiger Verwendung.

Es fragt sich, mit welchen Mitteln der Eindruck des Werbens und des Anlockens erzielt wird, den jedes gute Plakat haben soll, oder: wie muß ein gutes modernes Plakat beschaffen sein, damit es wirkt, was ist das Wesen des künstlerischen Plakates? Der Zeichner, der ein Plakat fertigt, macht Bilder, allein diese Bilder sehen nicht so aus wie die Studien, die er von der Natur malt, oder wie die Gemälde, die er auf die Ausstellung schickt; die Gegenstände, die der Plakatkünstler zur Darstellung bringt, erscheinen von vornherein auf einen bestimmten Zweck hin umgeformt, sie enthalten nur noch die wesentlichsten Züge des Naturvorbildes und sie scheinen einer Kraft untergeordnet, die alle Zufälligkeiten tilgt und alle Einzelheiten auslöscht. Das moderne Plakat zeigt einfache Formen und scharfe Kontraste und Farben, die sich gut voneinander abheben und angenehm miteinander harmonieren.

Allein *diese* Eigenschaften sichern einem Entwurf eine gewisse Wirkung, dazu kommen noch alle die kräftigeren Mittel, die der geschickte Plakatkünstler ins Treffen führen kann, um das Publikum zu gewinnen und anzulocken. Er gibt seinem Bild etwa eine besonders merkwürdige Perspektive oder er stellt einen Gegenstand, den er darstellen will, in eigenartiger Weise in den Raum, so daß ungewohnte Überschneidungen oder große ausgesparte Flächen entstehen, oder er wirkt mit übertrieben großen oder ungewohnt kleinen Maßstäben — alles wird, in geschickter Weise verwendet, die Plakatwirkung erhöhen. Ein dankbares Publikum wird natürlich immer der finden, der es versteht die Lachmuskeln der Zuschauer in Tätigkeit zu setzen. Ein guter Witz trägt oft das meiste dazu bei, ein Plakat wirksam zu machen, ebenso eine originelle Idee, die den Reiz der Neuheit besitzt. Allein dabei ist doch zu beachten, daß die Idee allein nicht genügen kann; sobald sie als Selbstzweck wirkt, ist sie vielleicht unterhaltend, aber sie lenkt von der eigentlichen Bestimmung des Plakates ab. Ähnlich verhält es sich mit den zu groben, zu brutalen Effekten. Sie erregen wohl die Aufmerksamkeit, aber sie lärmen zu sehr, um den Beschauer länger zu fesseln, vor allem in größeren Mengen zusammen sind sie wirkungslos, da eines das andere übertönt und man in dem allgemeinen Lärm schließlich nichts mehr versteht.

Wenn wir die große Zahl der Affichen, die an den Plakatsäulen in den Straßen unserer Städte kleben, mustern, so werden wir bald zu der Erkenntnis kommen, daß tatsächlich nur die *künstlerisch* wertvollsten Plakate die besten sind. Die Form des Plakatbildes muß einfach und prägnant sein, in der Tat gehört aber sehr viel Können dazu, mit wenig Strichen das Wesentliche zu sagen. Alle die feinen Kniffe, die die Wirkung eines Plakates bedingen, können nur von einem Zeichner angewandt werden, der seiner Sache sicher ist und den Erfolg vorauszusehen vermag; eine falsche Wendung, eine fehlerhafte Zeichnung tritt nirgends deutlicher in Erscheinung, als hier. Die Zahl der künstlerisch einwandfreien Plakate ist in den letzten Jahren bei uns enorm gewachsen. Die Zentren unseres künstlerischen und geschäftlichen Lebens, Berlin und München, streiten sich um den Ruhm, die besten Plakatkünstler hervorzubringen. Berlin hat den besten und reinsten Typus des Geschäftsplakates geprägt; vertreten wird er hauptsächlich durch die Künstler der Firma *Hollerbaum & Schmidt: Lucian Bernhard, Julius Klinger, P. Scheurich* und *Gipkens.* Vor allem Bernhard ist ein Plakatkünstler von reinstem Wasser, sehr geschmackvoll in der Farbe, kräftig im Strich und absolut sachlich. Klinger kultiviert mehr die Linie als die Fläche, er hat die originellsten Ideen und witzigsten Gedanken; bekannt sind vor allem seine Plakate für die Lustigen Blätter. Scheurich ist malerischer. Gipkens ist raffinierter als die anderen, seine Kunst hat etwas Kapriziöses und scheint am Rokoko gebildet. In Schrift- und Ornamentplakaten hat er bis jetzt sein Bestes gegeben. *Max Lindenstaedt* ist neben *Edmund Edel* einer der ältesten Vertreter der Berliner Plakatkunst, in neuerer Zeit hat auch der Reklameverlag *Ernst Marx* eine Anzahl künstlerisch bedeutender Plakate herausgebracht,

die von jungen Berliner Künstlern wie Ernst Lübbert, Hans Neumann, Deutsch u. a. m. gefertigt wurden.

Die Münchner Plakatkunst ist diametral verschieden von der Berliner. Wenn hier die größte Einfachheit und sachliche Beschränkung zu Hause sind, so herrscht dort malerische Fülle und künstlerische Zwanglosigkeit. Interessant ist es z. B. zu vergleichen, wie Bernhard und F. Rehm unabhängig voneinander die Aufgabe lösen, für ein Zigarrengeschäft ein Plakat zu entwerfen. Bernhard zeigt uns einen Tisch, auf dem ein Kistchen Zigarren liegt, Rehm bringt ein ganzes Interieur mit einem Herrn, der eine Zigarre raucht. Die Münchner Plakatschule hat noch am meisten Ähnlichkeit mit der Art, wie die Franzosen Plakate zeichneten. Das bekannte Plakat der Blumensäle in München, von Münzer 1905 gezeichnet, entspricht in der Machweise vollkommen einer Illustration und ist ganz ohne die starke Kontrast- und Flächenwirkung der Berliner Plakate. Plakatmäßiger sind schon die Arbeiten *Hohlweins*, die zu den gesuchtesten Münchner Plakaten gehören; allein auch sie scheinen nichts als vereinfachte, gut auf Flächenwirkung komponierte Ölgemälde zu sein. Sie haben dadurch noch etwas von dem Reiz eines Werkes der freien Kunst, allein es fehlt ihnen die Unmittelbarkeit der Wirkung, sie scheinen alle nach ein und demselben Rezept hergestellt. Viel beschäftigte Münchner Plakatkünstler sind auch *O. B. Maier, F. Rehm, Carl Kunst, O. L. Naegele, Paul Neu, C. Moos* u. a. m., die größte Plakatdruckerei in München sind die „Vereinigten Druckereien und Kunstanstalten".

Allmählich regt es sich natürlich auch an anderen Orten, selbst in künstlerisch unbedeutenderen Städten, Karlsruhe, Leipzig u. a. m., kann man Plakate beobachten, die künstlerische Fähigkeiten verraten. Die Fortschritte, die das moderne Künstlerplakat gemacht hat, sind der deutlichste Beweis, daß ihm die Zukunft gehört und daß es bald zu Ende sein wird mit den wirkungslosen Machwerken, die, von kenntnislosen Zeichnern unter Aufwand von viel Farbe hergestellt, noch die Flächen unserer Plakatsäulen zum Teil verunzieren. Daher wird jeder Kaufmann, wenn er in die Lage kommt, sich ein neues Plakat herstellen zu lassen, darauf sehen, daß es von einem richtigen Künstler entworfen wird. Wie außerordentlich wichtig für ein Unternehmen eine gute Reklame ist, ist jedem bekannt, der im geschäftlichen Leben steht, um so weniger erscheint die Nachlässigkeit gerechtfertigt, mit der diese Dinge häufig behandelt werden. Unsere bedeutendsten Unternehmungen, die sehr viel mit Reklame arbeiten, gebrauchen ausschließlich Drucksachen und Plakate, die von bekannten Reklamekünstlern herrühren — ich erinnere nur an die Reklame von Kupferberg-Gold und Henkell-Trocken! — gewiß ein deutliches Zeichen, daß die Mehrkosten, die vielleicht dadurch entstehen, sich rentieren. Reklamekunst und wirkungsvolle Reklame sind nicht gegensätzliche, sondern absolut identische Begriffe.

Die europäischen Verkehrswege nach China in ihrer historischen Entwickelung

von Richard Hennig, Berlin-Friedenau

Der gebildete Deutsche, der von Marco Polo etwas gehört hat, betrachtet die Leistung dieses Venetianers, der mit seinem Vater und Oheim volle 23 Jahre, von 1272 bis 1295, von seiner Vaterstadt abwesend war und dann, als er längst totgeglaubt war, aus China mit Schätzen beladen in die Heimat zurückkehrte, als ein ganz einzig dastehendes Ereignis, dem bis zum Beginn der neueren Zeit, bis zur Aera der großen Entdeckungsreisen, nichts Ähnliches an die Seite gestellt werden kann. Tatsächlich waren ja, soweit wir unterrichtet sind, die Polos die einzigen christlichen Reisenden, die während des Mittelalters bis zum fernsten Osten gereist und glücklich wieder zurückgekehrt sind, aber bei näherer Betrachtung des Weltverkehrs im Altertum und Mittelalter muß man doch zu der Überzeugung kommen, daß die Leistung Marco Polos und seiner Verwandten durchaus nicht etwas gar so Außergewöhnliches war. Ohne das Verdienst Marco Polos schmälern zu wollen, dessen berühmte Reisebeschreibung einen unschätzbaren Wert für die richtige Beurteilung des bereits erstaunlich hoch kultivierten mittelalterlichen China hat, muß denn doch gesagt werden, daß die beliebte Charakterisierung Marco Polos als des „größten Reisenden des Mittelalters", als „Herodot des Mittelalters", sich einer gewaltigen Übertreibung schuldig macht. Marco Polo kann vielleicht mit Recht als der größte *christliche* Reisende des Mittelalters bezeichnet werden, aber wenn man auch die nichtchristlichen, vornehmlich jüdischen und mohamedanischen mittelalterlichen Reisenden in den Kreis der Betrachtung zieht, so war Marco Polo nur einer unter Vielen und ganz gewiß nicht derjenige, der die umfassendste und großartigste Reise zurückgelegt hat. Hat doch der Araber Masudi im X. Jahrhundert auf einer 27jährigen Reise der Reihe nach Persien, Indien, Ceylon, Kochinchina, Java, Armenien, Griechenland, Ostafrika, Südspanien, Palästina und Ägypten bereist und Ibn Batuta aus Tanger im Beginn des XIV. Jahrhunderts, also bald nach Marco Polo, sogar Nordafrika, Ägypten, Palä-

stina, Syrien, Mesopotamien, Persien, Arabien, Ostafrika, Kleinasien, die Krim, Astrachan, die Wolga bis Bulgar (55 Gr. n. Br.) hinauf, Byzanz, die Tartarei, Transoxanien, Afghanistan, Indien, Bengalen und China besucht!

Die Beziehungen der Mittelmeer-Völker und der in Südwestasien ansässigen Völkerschaften zu den Chinesen gehen schon bis in die allerälteste Zeit zurück, bis in eine Zeit, deren geographischen Horizont wir etwa durch das wunderliche Weltbild der Homerischen Odyssee charakterisiert glauben und der man es im allgemeinen sicher nicht zutrauen wird, daß sie schon über viele Tausende von Kilometern, über Hochgebirge und Wüsten hinweg, einen systematischen Handelsverkehr gepflogen haben könne. Ja, die ältesten Beziehungen der Mittelmeer-Nationen und des Zweistromlandes zum „Reich der Mitte" sind sogar zweifellos schon lange vor dem Homerischen Zeitalter angeknüpft worden!

Die neuen Forschungen der Assyriologen haben uns gelehrt, daß schon etwa im 3. vorchristlichen Jahrtausend zwischen Assyrien und China ein Handelsverkehr stattfand. Die Phönizier, deren berühmte Handelsstadt Sidon etwa 1600 vor Christi Geburt ihre größte Blüte erreicht hatte, folgten dann den Spuren der Assyrer und dehnten den westwärts gerichteten Handel Chinas über das Zweistromland bis an die syrische Küste des Mittelmeers aus. Anfangs konnte natürlich nur von einem gelegentlichen, nicht von einem regelmäßigen und geordneten Handelsverkehr auf so große Entfernungen die Rede sein, ja, man darf es sogar als sehr zweifelhaft bezeichnen, ob jemals ein Assyrer oder Phönizier persönlich mit Chinesen in Berührung gekommen ist. Wahrscheinlicher wenigstens ist es, daß nur ein oft wiederholter Tauschverkehr über zahlreiche Zwischenglieder einen Austausch von Waren zwischen Asiens äußerstem Westen und äußerstem Osten ermöglicht hat, obwohl schon seit 700 vor Christi Geburt regelmäßig chinesische Seide nach Europa gelangte. *Albrecht Wirth* sagt über diese Beziehungen in einem bedeutsamen Aufsatz über „Verkehrsbeziehungen zwischen dem alten Rom und China" (in der Monatsschrift „Weltverkehr und Weltwirtschaft", April 1911, Seite 34):

„Die ersten Beziehungen Chinas mit westlichen Ländern mögen schon in das zweite Jahrtausend vor Christus fallen. Töpferei dieses Zeitalters, die man in China fand, weist auf europäische Muster. Ein regelmäßiger Handel mit westlicheren Völkern ist seit dem VI. Jahrhundert nachzuweisen."

und *Albert Herrmann* bestätigt dies:

„Schon seit den ältesten Zeiten hat ein Handelsverkehr zwischen China und Vorderasien bestanden; er war oft unterbrochen und die Waren gingen von Hand zu Hand, so daß die Verfertiger derselben nicht wußten, wer schließlich der Empfänger war."

Wir können auch den Weg mit einiger Sicherheit verfolgen, den dieser ungeahnt frühzeitige Handelsverkehr des östlichen Mittelmeers mit dem fernsten Osten, mit China und Indien, eingeschlagen hat. Er lief zunächst von der syrischen Küste nach Mesopotamien, dann quer durch Persien, Nord-Afghanistan und Buchara nach Ferghana. Von hier zweigte sich ein Karawanenweg, der durch die äußerst schwierigen Pässe des Hindukusch führte, nach Indien ab, während die gewöhnliche Straße nach Indien wohl durch den Khaiberpaß ging. Weiter nördlich verlief eine andere Straße, die von Südrußland durch Westturkestan und dann in die Nähe des Issykkul nach Kuldscha führte.

Der gewöhnlichste Weg nach Indien entsprach offenbar der von Alexander dem Großen benutzten Straße und lief aus Afghanistan bezw. Baktrien über das heutige Kabul zum Khaiberpaß. Der Weg nach China hingegen führte von Ferghana auf schwierigen Gebirgspfaden über den Terekdawan-Paß und andere Pässe des Pamir-Plateaus nach Ostturkestan, etwa über Kaschgar hinweg, und dann auf drei verschiedenen Wegen durch das Tarimbecken, vorwiegend auf einer bis ins späte Mittelalter, wenn auch mit Unterbrechungen, vielbenutzten Karawanenstraße am Lobnor vorbei, durch ein heute von der Wüste erobertes Gebiet nach dem chinesischen Osten. Erst die jüngsten Forschungen eines Sven Hedin, Marc Aurel Stein, A. Grünwedel, A. von Le Coq usw. haben uns die seit langem vergessenen Wege wieder kennen gelehrt, die nicht Jahrhunderte, sondern Jahrtausende hindurch der transasiatische Handel einschlug, die aber in der antiken und mittelalterlichen europäischen Literatur nirgends genannt und *darum* bis auf die jüngste Zeit kaum bekannt waren. „Quod non est in actis, non est in mundo" hieß es auch hier, ja, noch in unserer Gegenwart werden viele gebildete und einsichtige Personen mit unverhülltem Skeptizismus der Behauptung von einem regen Handelsverkehr zwischen China und der syrischen Küste gegenüberstehen, obwohl jeder Zweifel gegenstandslos ist. Der Mittelpunkt dieses antiken Handels war anscheinend der heute ganz unbedeutende Ort Balch im nördlichen Afghanistan, das alte Baktra, das etwa $1^1/_2$ Jahrtausende lang einer der wichtigsten Knotenpunkte des Welthandels war.

Wie *Albert Herrmann* in seiner wertvollen Monographie „Die alten Seidenstraßen zwischen China und Syrien" („Quellen und Forschungen zur alten Geschichte und Geographie", Heft 21), nachgewiesen hat, hat der westlich-östliche Verkehr über die Tarim-Route seit dem Jahre 115 vor Chr. Geb. einen ersten Höhepunkt seiner Entwicklung erreicht.

Die Festigung der wirtschaftlichen Beziehungen ging Hand in Hand mit einer Annäherung der politischen Grenzen. Im Jahre 101 v. Chr. nämlich eroberten die Chinesen Ferghana und suchten nun engere Beziehungen mit den west-

lich wohnenden Völkern, zunächst vor allem mit den Parthern, in der Folge aber auch mit den Römern, anzuknüpfen. Eine chinesische Gesandtschaft ging an die am Aralsee wohnenden Aorser, erschien in Ktesiphon und Seleukia und gelangte wahrscheinlich auch bis nach Syrien. Ein starker Aufschwung des Handelsverkehrs mit den Parthern war die Folge. Nachdem die bedeutenden chinesischen Eroberungen im Westen um die Mitte des 1. vorchristlichen Jahrhunderts eingestellt worden waren, erfolgte in der zweiten Hälfte des 1. nachchristlichen Jahrhunderts ein neuer, noch kräftigerer Vorstoß. Das chinesische Reich erweiterte damals seine Grenzen bis an den Aralsee, und der große chinesische General Pantschao soll ums Jahr 100 n. Chr. sogar einen Angriff auf die römische Weltmacht geplant haben. Im Jahre 98 entsandte er einen Späher zur Erforschung der westlichen Länder, der auch bis an den Persischen Meerbusen gelangte. Aber dessen Bericht über die außerordentlichen Entfernungen scheint den chinesischen Eroberer doch stutzig gemacht zu haben, so daß der Angriff aufgegeben wurde. Vielleicht haben auch die Parther dabei mitgewirkt, die ihre Stellung als Zwischenhändler bei den Seidenlieferungen nach Rom bedroht sahen, wenn zwischen der Weltmacht des Ostens und der des Westens eine unmittelbare Berührung kriegerischer oder friedlicher Natur erfolgte. Jedenfalls suchten damals die Parther und die von ihnen abhängigen Völker in auffälliger Weise die Gunst der mächtigen Chinesenherrscher zu erwerben; sie sandten Dolmetscher und wiederholten Tribut an seltenen Gaben (z. B. Löwen, Gazellen, Straußeneier) an den Himmelssohn. Bald darauf, ums Jahr 120, kamen sogar syrische Gaukler und Spielleute zur Residenz des Chinesenkaisers, und im Jahre 166 verzeichnen die chinesischen Annalen als besonders denkwürdiges Ereignis die Ankunft einer Gesandtschaft von Kaufleuten aus Antiochia in Canton (dem Cattigara der Römer), die sich für Beauftragte des römischen Kaisers Marc Aurel ausgaben — ob mit Recht oder Unrecht muß dahingestellt bleiben. Es war dies die erste *unmittelbare,* nachweisliche Berührung zwischen Mittelmeervölkern und Chinesen, die bis dahin mehrfach, aber immer vergeblich angestrebt worden war, wie eine aus dem 3. Jahrhundert stammende chinesische Quelle, ein Bericht über *Pantschaos* Taten, ausdrücklich bezeugt: „Der Ta-tsin(Abendland = Rom)-König wünschte immer mit Han (China) Gesandtschaftsverkehr zu eröffnen, allein Ansih (das Parther oder Anthenreich) wollte seinen Leuten chinesische Seide verkaufen, und so ward er verhindert, bis *Antun* (Antonius — gelegentliche Bezeichnung für Marc Aurel) König von Ta-tsin, über Jihnan einen Gesandten abordnete. Die Han-Bevollmächtigten früherer Zeiten kehrten alle von Wuyih (Hyrkanien?) um; keiner erreichte Tiaochi (Mesopotamien)". Wenn dann im Jahre 166 n. Chr. gelang, was so oft zuvor vergeblich versucht worden war, die Ausschaltung der Parther im Verkehr zwischen Ost und West, so war die Hauptsache hierfür offenbar der erfolgreich geführte Partherkrieg der Römer (162—163) und die Eroberung von Ktesiphon und Seleukia durch Lucius Verus. Den Höhepunkt des transasiatischen Handelsverkehrs im Altertum stellten, nach Herrmann, die Jahre 114 v. Chr. bis 23 n. Chr. Geb. und 87—127 n. Chr. Geb. dar. Damals sollen zuweilen in einem Jahr ein Dutzend Karawanen, jede aus Hunderten von Menschen und Lasttieren bestehend, die Tarim-Route passiert haben.

Der Verkehr der Mittelmeervölker mit Indien war sicherlich noch bedeutsamer als der mit China, doch spielte er sich anscheinend, wenigstens seit den letzten vorchristlichen Jahrhunderten, seltener auf dem Landwege, sondern zur See ab. Bestand doch seit der Ptolemäerzeit bis etwa zu den Tagen des Kaisers Augustus ein Vorläufer des heutigen Suezkanals, der zwischen der Nilmündung, aus der Gegend des jetzigen Zagasig, und dem Golf von Suez eine schiffbare Verbindung gewährte. Dennoch dürften Mittelmeerschiffe nur selten auf diesem Wege ins Rote Meer und noch weiterhin nach Indien gefahren sein. Meist scheinen die Mittelmeerschiffe nur den Nil aufwärts bis nach Koptos oberhalb von Theben gefahren zu sein. Von hier wurden die Waren auf dem Landwege durch Kamelkarawanen in sieben Tagen nach Myos hormos oder in 12 Tagen nach Berenike befördert, wohin Ptolemäus II. Philadelphos bereits 225 v. Chr. eine mit mannigfachen Karawansereien und Brunnen ausgestattete Straße von Koptos hatte anlegen lassen. Vom Ufer des Roten Meeres ging dann die Fahrt nach Indien. Anfangs tasteten sich die Schiffe dabei vorsichtig an den Küsten entlang; seitdem man aber gelernt hatte, den Monsun zu benutzen, konnte man von der südarabischen Küste quer über den Ozean zur Küste von Malabar und wieder zurück gelangen, so daß man sich den großen Umweg an den Küsten des Arabischen Meeres entlang sparen konnte. Nun erst wurde es möglich, die Indienfahrt innerhalb eines Jahres zurückzulegen. Von Berenike oder Myos hormos liefen die Schiffe im Juli aus, erreichten in 30 bezw. 40 Tagen zunächst Okelis auf der arabischen Seite der Straße von Bab el Mandeb und trieben von dort in weiteren 40 Tagen mit dem Südwestmonsun nach Indien. Die wichtigsten Hafenplätze daselbst waren Muziris (Mangalore), Nelkynda (Nelisseram), Kottonarike (Cochin) und Barygaza. Der Mitte Oktober einsetzende Nordostmonsun führte dann die Schiffe auf demselben Wege in umgekehrter Richtung wieder zurück. Ihn durften die Piloten nicht versäumen, wenn sich nicht ihre Rückkehr gleich bis zum nächsten Jahre verzögern sollte. Infolgedessen gelangten sie zumeist über die Malabarküste nicht hinaus, und das Kap Comorin, Indiens Südspitze, stellte die Grenze des normalen Handelsgebietes dar.

Demgemäß war bis zur Hauptglanzzeit des römischen Kaisertums von einem *See*verkehr bis nach China keine Rede; vielmehr ist die *Land*verbindung für den Austausch der Waren allein benutzt worden. Ein griechischer Kaufmann, namens Alexander, soll der Erste gewesen sein, der, seinem großen Landsmann Pytheas von Massilia an Wagemut gleichend, zu Schiffe über Indien hinaus, zunächst zum „goldenen Chersonnes" (Malakka) und dann noch weiter nach dem Osten vordrang. Es geschah dies etwa zur Zeit Neros. Von dem „periplus maris Erythraei" (mare Erythraeum heißt ursprünglich der Indische Ozean) dieses Alexander ist eine Beschreibung auf uns gekommen, und seit dieser geographischen Tat ist der Gesichtskreis der Griechen und Römer ganz bedeutend gegen Osten erweitert. Wirth sagt hierüber in seinem erwähnten Aufsatz:

„Mit dem Periplus und Ptolemäus kommen wir in eine Zeit, da den Griechen schon sämtliche südasiatischen Meere und Küsten, bis Madagaskar im Süden, bis Jabadin-Java, so von einer Pflanze jaba genannt, im Südosten und bis Formosa und Hangtschou im Nordosten, bekannt waren. Die Fokienstraße hieß griechisch der Theriodes-Golf, Formosa die Insel der Satyroi, ohne Zweifel, weil dort Wilde mit Zierschwänzen lebten. Die Philippinen nennt Ptolemäus „die zehn Inseln Maniola", wovon der heutige Name Manila. Auch im Innern des asiatischen Festlandes weiß Ptolemäus gut Bescheid... Er kennt ferner Hinterindien und seine Städte und Völkerschaften; die Namen, die er verzeichnet, lassen sich in heutigen Lauten noch wiederfinden."

Der „Periplus" hatte die westlichen Schiffe schon bis zur chinesischen Küste, nach „Thinai", getragen, und ganz flüchtig taucht in der Beschreibung jener Reise „wie ein glänzendes Meteor" (Thiessen) die Vorstellung auf, daß man vielleicht damit zu Wasser das gesegnete Land der „Serer" (Chinesen) erreicht habe, von dem Europa seit Jahrhunderten so viele, unschätzbare Kostbarkeiten bezog. Doch fiel dieser Gedanke, dessen weitere Verfolgung möglichenfalls unabsehbare kulturhistorische Konsequenzen nach sich gezogen hätte, wieder vollkommen der Vergessenheit anheim, obwohl der Verkehr Chinas mit dem Abendlande in den folgenden Jahrhunderten an Bedeutung noch zunahm, zumal nachdem im Jahre 162 n. Chr. Geb. das Reich der Parther von den Römern niedergeworfen und somit ein störender, eifersüchtig auf seinen Gewinn bedachter Zwischenhandel ausgeschaltet worden war. Ja, die Handelsbeziehungen, in denen die Seide die hervorragendste Rolle spielte, wurden so lebhaft, daß man sie in Europa mit einer gewissen Besorgnis betrachtete, weil die Chinesen keine oder nur wenig Waren zurücknahmen, sondern sich alle ihre Erzeugnisse bar bezahlen ließen. Wie genau die spätere Römerzeit über das Sererland Bescheid wußte, geht am deutlichsten daraus hervor, daß im 4. Jahrhundert Ammianus Marcellinus der chinesischen Mauer Erwähnung tut.

Seit dem 6. Jahrhundert erleiden die Beziehungen zwischen den Europäern und Chinesen einen raschen, schließlich, seit dem 8. Jahrhundert, einen rapiden Niedergang. Den ersten Stoß versetzte dem lebhaften, aber für die abendländischen Finanzen nicht sehr erfreulichen Handel die kluge Maßregel Kaiser Justinians, die Seidenzucht auch in Europa einzuführen. Die *Verarbeitung* der Seide im Abendland hatte damals nämlich bereits eine so hohe Stufe der Vollkommenheit erreicht, daß die Chinesen die fertig verarbeiteten Stoffe vom Westen zurückkauften. Kein Wunder, wenn man nun in Europa das Bedürfnis verspürte, auch das Rohmaterial im eigenen Lande zu erzeugen! Wie bekannt, glückte der Versuch vollkommen: die Seidenzucht ist seither in Europa dauernd heimisch geblieben.

Eine ungleich ärgere Störung, als der Verfall des Seidenhandels, bedeutete jedoch für die Beziehungen zwischen West und Ost das Auftauchen einer neuen Völkermacht im Gebiet der alten Handelswege, einer Macht, die, wie dereinst das Partherreich, eine Mauer zwischen Ost und West aufrichtete, die aber für Jahrhunderte die Kraft besaß, ihre Reichtum schaffende Zwischenhandelsstellung gegen jeden Angriff siegreich zu behaupten. Diese Macht bildeten die Araber und die von ihnen im südwestlichen Asien gegründeten, rasch zu erstaunlicher Blüte gelangenden Reiche. Da die Araber auch den Seeverkehr im Roten Meer, Persischen Golf usw. beherrschten und eifersüchtig darüber wachten, daß niemand ihnen ihr Monopol streitig machte, so waren sie vom 8. bis zum 13. Jahrhundert die nahezu ausschließlichen Vermittler des Warenaustausches zwischen Ost und West, die zu Lande wie zu Wasser den Handelsverkehr ostwärts mit Indien, Hinderindien und China, westwärts mit allen Mittelmeerländern, mit Byzanz, Osteuropa und selbst mit den Ostseeländern und dem Normannenvolke vermittelten. Erst als in den Mongolenstürmen des 13. Jahrhunderts Bagdads und Balsoras Herrlichkeit zerstampft und der Glanz der Khalifenreiche erloschen war, sank die hemmende Mauer dahin, und unternehmende Europäer und Nordafrikaner, zumeist Juden, jedoch vereinzelt auch Christen (Polo), zogen wieder häufiger bis zum äußersten Osten ungehindert dahin.

Wir kennen die damals vom Handel benutzten Hauptverkehrswege recht genau. Nicht die uns vertrauteste Literatur der europäischen Christenheit belehrt uns darüber, denn die römischen Christen verabscheuten die friedliche Berührung mit den „ungläubigen" Bekennern des Islam, obwohl sie die ihnen von Byzantinern und Juden zugetragenen Schätze des Orients, insbesondere die Gewürze, außerordentlich hoch schätzten. Aber die großen arabischen Geographen und Reisenden in der Zeit vom 10. bis zum 14. Jahr-

hundert unterrichten uns ganz genau über die wichtigsten Handelswege jener Zeit sowie über die Zeitdauer, die deren Zurücklegung beanspruchte.

So berichtet uns der im Anfang des 11. Jahrhunderts lebende Ibn Chordadbeh in seinem Werk: „Kitab als Masalik wa'l Mamalik" (Ausgabe de Goeje, Leiden 1889, S. 116), daß französische und spanische (jüdische und mohammedanische) Kaufleute entweder durch Europa über das Wolgagebiet oder durch Nordafrika über Mesopotamien nach Balch und weiterhin nach China reisten, so daß also in der Tat *die Chinareise der Polo's, die auch über Byzanz und das Wolgagebiet erfolgte, durchaus nicht das abenteuerliche Unikum war, als das wir sie gern anzusehen geneigt sind.* Auch im einzelnen sind diese Wege uns genau bekannt. Den südlicheren Weg beschreibt uns der arabische Geograph Abulfeda († 1332) in seinem großen Geographie-Werk folgendermaßen (Ausg. M. Reinaud, Paris 1848, S. 297):

„Vom Roten Meer zum Irak durch die Wüste ungefähr 2 Monate; vom Irak nach Balch ungefähr 2 Monate; von Balch bis zu den Grenzen des Islams im Lande Ferghana ein wenig mehr als 20 Tagemärsche, von Ferghana durch das Land der Kharloks bis zu den Wohnstätten der Tagazgaz ein wenig über 1 Monat; von den Einwohnern von Tagazgaz bis zum Meer, das China bespült, ungefähr 2 Monate."

Die ganze Reise vom Roten bis zum Gelben Meer konnte man demnach zu Lande in ungefähr 8 Monaten zurücklegen. Der nördlichere Weg hingegen zwischen Europa und China ist uns aus der Reiseschilderung Marco Polos wohlbekannt; sein östlicher Teil, zwischen Persien (Mesched) und China fällt mit dem vorgenannten zusammen. Während aber in Mesched der Weg nach dem Roten Meer und zur syrischen Küste südwestwärts durch Persien in der Richtung auf Bagdad abzweigte, lief die wichtigste direkte Straße nach Europa westwärts nach Rey weiter, einer wichtigen Stadt in der Nähe des heutigen Teheran, von hier nach Djordjan am Südufer des Kaspischen Meeres. (Nach Abulfeda, a. a. O. S. 298, dauerte die Reise von der Ostküste Chinas bis zum Kaspischen Meer 4 Monate.) Von Djordjan ging es zu Schiff nach Itil (= Astrachan) an der Wolgamündung und dann die Wolga hinauf bis zur Gegend des heutigen Zarizyn im Wolga-Knick. Hier teilte sich der Weg abermals. Der eine ging über den uralten, schon von Diodor (II § 56) erwähnten Schleppweg (Wolok) zwischen Wolga und Don in den letzteren Fluß und durch das Asowsche und Schwarze Meer entweder nach Byzanz oder durch die Donau, den Dnjestr oder Dnjepr nach West-, Mittel- oder Nordeuropa, der andere hingegen erstreckte sich die Wolga aufwärts bis zu der hochwichtigen mittelalterlichen Handelsstadt Bulgar unter dem 55. Breitengrad und von dort westwärts nach Nowgorod, zum Finnischen Meerbusen und nach Skandinavien.

Daß auch auf die größten Entfernungen kostbare Waren ausgetauscht wurden, beweist die Tatsache, daß die von den Einwohnern Bulgars in Nordrußland eingehandelten Tierfelle in Massen nach Indien gingen, wo sie sehr geschätzt waren und teuer bezahlt wurden, beweisen ferner die Berichte arabischer Reisender, wie Qazwinis, die in Mainz Gewürze von den Sundainseln und in Kurs(!) befindliche Münzen aus Samarkand antrafen, beweist schließlich der in allerjüngster Zeit gemachte Fund kostbarer Stickereien von chinesischer Herkunft, den man im schwedischen Dalekarlien gemacht hat.

Neben der Landverbindung wurde natürlich im späteren Mittelalter der Seeweg oder eine kombinierte Land- und Seereise viel benutzt. Dabei gelangten ebensowohl arabische Schiffe nach China wie chinesische bis zur Euphrat- und Tigrismündung. Ja, schon zur Zeit Ibn Chordadbehs war den Arabern nicht nur die chinesische Küste bekannt, sondern auch Japan (Wâkwâk) und Korea (Schylâ). Wie genau die Araber, mehrere Jahrhunderte vor Marco Polo, über die chinesischen Einrichtungen im allgemeinen unterrichtet waren, geht aus Masudi's eingehender Beschreibung (Ausg. Paris 1841) in Kap. XV, I (S. 286—325) klar hervor. Nach desselben Autors Schilderung pflegten Juden aus dem Frankenlande gelegentlich übers Mittelmeer nach Farama bei Pelusium zu reisen, dann ihre Wagen auf Tieren in fünf Tagen nach Colzom am Roten Meer zu schaffen und von dort zu Schiff nach Indien und China zu reisen, um schließlich mit Muskat, Aloe, Kampher und ähnlichen Gaben des Orients nach Europa zurückzukehren. Oft auch reisten sie bis zur Orontes-Mündung und dann über Antiochia und Bagdad nach Obollah an der Tigrismündung und von dort weiter auf dem Seewege nach Indien oder China.

Die Erbschaft der Araberreiche suchten später die Venezianer zu übernehmen, die jedoch nicht entfernt in der Lage waren, den Handelsverkehr mit dem fernen Osten regelmäßig oder gar so großzügig wie die Araber, zu betreiben. Der sich seit den Kreuzzügen stetig verschärfende Gegensatz zwischen Christen und Muhammedanern, die siegreichen Fortschritte der Türken, die schließlich sogar Konstantinopel eroberten, und andere Faktoren taten einem systematischen Handel Venedigs mit dem fernen Osten sehr fühlbaren Abbruch; die Auffindung des Seewegs nach Indien gelang den italienischen Handelsstädten nicht, obwohl die Brüder Vivaldi aus Genua schon 1291 das Kap der guten Hoffnung umsegelten; ebensowenig gelang die Wiederherstellung einer Wasserstraße zwischen dem Mittelländischen und dem Roten Meer, und schließlich liefen die Portugiesen, nach Vasco da Gamas großer Tat, allen andern Nationen im Indischen Ozean den Rang ab und wachten eifersüchtig über ihr Handelsmonopol daselbst.

Den Spaniern glückte es zwar, von Amerika aus einen leidlich regelmäßigen Schiffsverkehr mit China ins Leben zu rufen, aber die anderen europäischen Nationen, vor allem England und Holland, sahen sich von dem einträglichen Handel mit dem fernen Osten nahezu ganz abgeschnitten. Kein Wunder, wenn sie nun auf neuen Wegen das vielbegehrte China zu erreichen suchten, wenn Hunderte von mutigen Männern, meist Engländer, Jahrhunderte lang ihr Leben opferten, um die „nordöstliche" und „nordwestliche Durchfahrt" aufzufinden. Herbersteins berühmtes Werk über das Rußland des 16. Jahrhunderts, das die Behauptung aufstellte, der Ob entspringe aus einem bei Peking gelegenen See, erweckte dann einen gewaltigen Eifer, zu Schiffe zur Obmündung und durch diesen Strom nach China zu gelangen. Selbstverständlich blieben diese Bemühungen vergeblich.

Der Seeweg ums Kap und später, seit 1869, der durch den Suezkanal, gelangten schließlich für den Verkehr Europas mit China zwischen 1500 und 1900 zur alleinigen Bedeutung, und erst, seitdem die große sibirische Bahn eröffnet ist, also seit 1901, hat sich wieder auf einem früher ganz unbekannten Wege ein zunächst noch verhältnismäßig bescheidener Landverkehr entwickelt, der sich aber im Lauf der nächsten Jahrzehnte, zumal wenn man erst von dem Baikalsee geradenwegs durch die Wüste Gobi nach Peking gelangen kann, zweifellos eine wachsende Bedeutung erringen wird.

Der Handlungsgehilfe vor 200 Jahren

von Ed. Weber, Leipzig

IN meinem Aufsatze „Der Handlungslehrling vor 200 Jahren" in Nr. 2 dieser Beilage habe ich bereits einiges über das kaufmännische Gehilfenwesen jener Zeit eingeflochten, soweit es seinem sachlichen Zusammenhange nach dort mit hineingehören und in den gegenwärtigen Ausführungen nicht allzuschwer vermißt werden dürfte. Die letzteren stützen sich ebenso wie die früheren Mitteilungen auf die Darlegungen Paul Jakob *Marpergers,* und zwar ist es diesmal sein „Getreuer und Geschickter Handels-Diener"*), der die größte Ausbeute an Nachrichten geliefert hat.

Man unterschied zu Anfang des 18. Jahrhunderts folgende sechs Arten von „Handelsdienern":

1. *Die „Complementarii."* Darunter müssen wir teils unsere heutigen Prokuristen, teils unsere General-Handlungsbevollmächtigten verstehen. Complementarius sagte man besonders in Italien und in oberdeutschen Kontoren. M. wünscht, daß diese hochtrabende Bezeichnung nicht so mißbraucht werde, wie es sich etwa der Ausdruck Bankier leider oft gefallen lassen müsse, sie sei nur in „weltberühmten Kontoren" am Platze.

2. *Die „Factores".* So habe der Name Faktor, obgleich er „nicht so vielsilbig als Complementarius herauskommt," . . . doch bei manchen mehr in Recessu, als eines anderen Complementariat." Dennoch kann M. auch ihn „nicht gut vertragen", weil er nicht nur, wie es eigentlich allein richtig sei, auf die ausländischen Vertreter eines Hauses — sie vereinigten die Eigenschaften unserer Filialleiter, Kommissionäre und Agenten in sich —, sondern auch auf die inländischen bereits angewendet wurde. Er schlägt aber keinen anderen vor. Ein auswärts „stillliegender Diener" wurde auch wohl „Lieger" oder „Commis" genannt; die Lieger mußten „nicht allein Schulden anmahnen, sondern auch Waren ein- und verkaufen und, was von Zeit zu Zeit in Handlungen passiert, observieren und avisieren . . ." Als Vorläufer unserer heutigen Bezirksvertreter waren sie gewiß oft auf Reisen; jedenfalls werden sie von M. unter den „Reisedienern" noch einmal ganz besonders erwähnt.

3. Die *Reisediener* hatten nicht nur die entsprechenden Kenntnisse — Sprachkenntnisse waren dabei schon sehr geschätzt —, sondern bei der Beschwerlichkeit des damaligen Reisens noch mehr als heute einen widerstandsfähigen Körper nötig; sie kamen „oft in Jahr und Tagen nicht nach Haus." Die kräftigsten und die im Umgang gewandtesten Diener, manchmal auch die, die zu Haus auf dem Kontor nicht recht zu gebrauchen waren, waren es, die sich zum Reisen bequemen mußten, sobald das nicht ausdrücklich von ihren Verpflichtungen ausgenommen war. Viele reisten natürlich gern, zumal es eine Seltenheit war, daß jemand vor seiner eigenen Etablierung heiratete. M. glaubte schon zu seiner Zeit den Reisenden besonders eindringlich die Gefahren schildern zu müssen, die sie von Dirnen, Zuhältern und Bauernfängern zu gewärtigen hätten. Es solle auch nur ja niemand glauben, auf den Pfaden der Untugend könne ihm „nichts passieren". Denen aber, die zu Schaden gekommen, empfiehlt M. auch gleich die Quacksalbereien, die damals als am wirksamsten galten. Der Vollständigkeit wegen vergißt er übrigens auch nicht, den Reisenden eine große Zahl von Pferdekuren mitzuteilen.

4. Die *Buchhalter* standen nach Amt und Ansehen mit an der Spitze des Gehilfenstandes; aus ihnen gingen auch meistens die Complementarii hervor. Oft hatten sie auch ausgedehnte Handlungsvollmachten; besonders in kleinen Geschäften waren sie Buchhalter, Korrespondent, Einkäufer, Börsenvertreter usw. zugleich. Es gab auch schon selbständige Buchhalter, die mehreren Geschäften monatlich die Bücher in Ordnung brachten und die Bilanzen zogen.

*) Nürnberg 1715, 576 S. 8°.

Vielleicht waren sie nebenbei Lehrer der kaufmännischen Fächer, besonders des Buchhaltens, des Rechnens und gelegentlich auch einmal der Sprachen. Der Übergang von Praktikern in den Schulmeisterstand war nicht selten; manche Buchhalter wurden auch wegen ihrer Kenntnisse mit irgendeinem städtischen oder staatlichen Amte betraut und gut bezahlt. Wegen dieser Möglichkeit des Aufrückens empfahl M. die Erlernung des doppelten Buchhaltens — vom einfachen hielt er nichts — ganz besonders.

5. *Die Kontoristen,* zu denen M. die Buchhalter nicht mitrechnete, teilte er in drei Gruppen ein, nämlich die eigentlichen Korrespondenten, die Kassierer, deren man aber an Plätzen mit Girobanken nicht bedurfte, und die „neu angehenden Handelsdiener", die, mit vielerlei Kontor- und auch anderen Arbeiten betraut, auch heute noch im engeren Sinne als die Kontoristen bezeichnet werden.

6. Die *„Laden-, Gewölb- und Warendiener"* hatten nur mit dem Ein- und Verkauf, der Sortierung, Konservierung, Versendung usw. der Waren zu tun. Zu Kontordiensten, auch zu einer nur posttäglichen Aushilfe, waren sie vielfach nicht zu gebrauchen, da sie nur von ihren Waren und von dem, was im Kram vorging oder was die Verlagsabrechnung mit den Arbeitern anbetraf, Bescheid wußten. Ihnen gesellten sich gelegentlich noch Hilfskräfte hinzu, so z. B. auf den Messen die „Meßdiener", die nur für eine kurze Zeit angenommen wurden. Man übertrug auch wohl in selteneren Fällen einem Diener, den man dann mit Recht hätte „Commis" nennen können, die Leitung einer Schiffsreise mit Einschluß der Rückfracht, die er vielleicht erst selber einkaufen mußte. Zu beachten ist auch noch, daß manche Gehilfen zeitweilig nur ein Handwerk, das ihnen nahe lag, ausgeübt zu haben scheinen; so empfiehlt M. den Gehilfen im Weinhandel nicht nur einen Aufenthalt in Frankreich zu ihrer Weiterbildung, sondern auch eine Tätigkeit als Küper (Faßbinder). Sie werden darin aber wohl als „Bönhasen" und Pfuscher von den betreffenden Handwerkergilden nicht gerade gern gesehen worden sein.

Noch 40 oder 50 Jahre vor 1715 ging es auch im Handelsstande recht zünftig zu, indem z. B. der Buchhalter eines größeren Geschäftes nur seine Bücher zu versehen brauchte, auch wenn er bei anderen dringenden Arbeiten mit hätte zufassen dürfen. Die schärfere Profitjagd, die, wie früher gesagt wurde, den Lehrlingen zu einem Teil eine bessere Ausbildung verschafft hatte, führte vielmehr dazu, daß, „wer des Tags über in der Bude oder im Warengewölbe gestanden, . . . des Abends auf das Kontor und bei die Bücher, auch, wenn es den Patron beliebt, sich zu Pferde, Wagen oder Schiff setzen und da oder dorthin, nah oder fern, um Schulden einzukassieren, Waren einzukaufen oder wieder zu verkaufen . . ." usw. sich bequemen mußte und umgekehrt.

Diese Arbeitsvereinigung kommt auch in einem Teil der von M. angeführten Vertragsmuster zum Ausdruck. So verschreibt sich ein Gehilfe für Kontor, Lager und Reise gegen freie Kost und Wäsche und jährlich 50 Rtl. bar auf vier Jahre; ein Kramladner für Laden und Reise drei Jahre lang zu denselben Bedingungen, aber nur 45 Rtl. Gehalt; ein Materialist, der auch den Prinzipal vertreten und die Bücher führen kann, für Gewölbe und Kontor ebenso, jedoch mit Anspruch auf 50 Rtl., die er (ausnahmsweise) auch während etwaiger Krankheit in seinen drei Jahren verlangen kann; ein Korrespondent, der auch mit auf die Messen muß, will zwei Jahre lang gegen freie Station (Tisch, so gut er im Hause ist, Bett und Stube) und 150 Rtl. jährlich arbeiten usw. Natürlich kamen für erst Ausgelernte auch geringere Gehaltssätze vor, wenn sie überhaupt schon Gehalt bezogen, während verantwortlichere Posten auch entsprechend höher bezahlt wurden.

So werden einem Complementarius, der zugleich die Bücher eigenhändig führen soll, für die ersten drei Jahre je 300 Rtl., für die letzten drei Jahre je 400 Rtl. versprochen (wobei er sich aber selber verpflegen muß), während er für die Anlernung der beiden jungen Erben der Handlung außerdem noch einmal 200 Rtl. erhalten soll. Ein Buchhalter, der zugleich andere Kontorarbeiten mit verrichtet, verpflichtet sich einer Handelsgesellschaft gegenüber auf fünf Jahre bei einem Gehalt, das bei freier Station und Wäsche von 150 Rtl. in den ersten beiden Jahren auf 200 Rtl. in den letzten drei Jahren steigt; außerdem erhält er beim Abschied noch einmal 100 Rtl. „pro Discretione", und zu Weihnachten der letzten Jahre darf er sich jedesmal bis zu 30 Rtl. Wert „zu einem neuen Kleide" an Waren entnehmen. Ein anderer Buchhalter, der auch die Börsenskontration mit zu erledigen hat, die doppelte Buchführung des Geschäftes erst einrichten und das übrige Personal beaufsichtigen soll, erhält 300 Rtl. jährlich. Ein Kassierer eines Bankiers dagegen, der vier Jahre dienen muß, bezieht bei freier Station 200 Rtl. und außerdem $^1/_2\,^0/_{00}$ von der Einnahme als Wechselgeld wegen des vielen „bösen und untüchtigen Geldes, welches ihm beim Einnehmen mit einlaufen möchte", und das an und für sich zu seinen Lasten geht, während das Agio und die Zinsen ausdrücklich dem Bankherrn vorbehalten werden. Dieser Kassierer soll besonders an den Posttagen pünktlich und von früh bis abends zur Stelle sein, „die Schlüssel immer bei sich tragen und jeden Geldsack mit seinen richtigen Postzetteln, wieviel und was für Spezies darin enthalten, auch wieviel davon ausgezahlt worden sind", versehen; die Abrechnung soll monatlich erfolgen.

Auch in den Fabriken zahlte man für leitende Stellungen ähnlich gut. Ein Buchhalter und Korrespondent, der eine Messingfabrik „in gutem Stande halten" soll, und besonders auch die

wöchentliche Abrechnung mit den Arbeitern selber vorzunehmen hat, erhält bei freier Station 250 Rtl. jährlich. Er darf außerdem während seiner sechs Dienstjahre seinen „bisher auf Frankreich getriebenen Weinhandel", soweit er das Prinzipalsgeschäft nicht vernachlässigt, fortsetzen. Es scheint, als wenn Nebenhandlungen häufig — zuweilen sogar den älteren Lehrlingen — gestattet wurden; manchmal mögen die betreffenden Gehilfen vorher schon ganz selbständig gewesen sein. Naturgemäß gestattete man das Betreiben einer Nebenhandlung nur in nicht konkurrierenden Waren, denn die Vermengung der eigenen Geschäfte mit denen des Gehilfen lag zu nahe, und nach M. war besonders die Portokasse des Chefs die Leidtragende. Wenn nicht eine ausdrückliche Klausel des Vertrages das rechtlich wohl bereits bestehende Konkurrenzverbot bestätigte, versprach man zuweilen die spätere Aufhebung als eine besondere Auszeichnung, vor allem, um die künftige Etablierung des jungen Mannes zu unterstützen. Von vornherein wurde die Erlaubnis wohl nur dann erteilt, wenn man auf die Anstellung gerade dieses Gehilfen besonderen Wert legte.

So ist ein Vertrag sehr lehrreich, in dem ein Bremer Haus einen Faktor (Lieger, Commis) in Moskau für vier Jahre verpflichtet, alle Geschäfte des Hauses in Moskau — wohl auch im ganzen moskowitischen Reiche — zu erledigen; Packraum, Haus- und Gewölbezins gehen zu Lasten der Firma, soweit nicht des Faktors Waren diese Ausgaben veranlassen. Dieser darf nämlich 500 Rtl. seines Geldes in einem eigenen Handel anlegen, wenn er nicht mit ähnlichen Waren wie sein Haus handeln und seine Ausfuhr und Einfuhr nur durch dieses besorgen lassen will. Da letzteres nur eine Kontrollvorschrift ist, wird man von Bremen aus für solche Bemühungen keine Provision rechnen. Der Faktor erhält jährlich 250 Rtl. und sonst nichts, es sei denn dann und wann einige „Douceurs", wenn die Geschäfte sich gut anlassen; genaue Abrechnungen mit Spezifikationen der Waren, Außenstände, Wechsel usw. sollen vierteljährlich erfolgen. Natürlich darf der Moskauer keiner anderen Firma zugleich dienen; verstößt er gegen diese Abmachung, so zahlt er 500 Taler Strafe unter Verpfändung seines Bremer Vermögens.

Nach einem anderen Vertrage wird einmal ein Handelsdiener nur zu dem einen Zwecke angenommen, eine Ladung Stabholz und eichener Planken von Rotterdam nach Bordeaux zu führen, dort zu verkaufen und Branntwein und Wein nach besonderer Anweisung dafür zurückzubringen. Er erhält dagegen nach seiner Wahl außer freier Schiffskost 50 Tl. im ganzen oder 20 Tl. monatlich, dazu eine Provision von seinen Verkäufen, nach Rückkunft noch einmal 12 Tl. oder sechs Oxhoft Wein „frei Fracht und Überfahrt", die er für sich verkaufen kann.

Die Wahrung etwaiger Geschäftsgeheimnisse wird häufig durch schwere Vertragsstrafen gesichert. Teils verbürgen sich Angehörige, teils verpfändet der Diener selber sein Vermögen oder einen Teil seines Gehaltes; dasselbe gilt für grundloses Verlassen des Geschäftes nach Antritt oder nach einer 3—6 monatigen Probezeit. Man versicherte auch wohl die Geheimhaltung der „Geschäfts-Arkanas" an Eides statt und bis ans Lebensende gegen wen es auch sein möge. Die Konkurrenzklausel war selbst für Lehrlinge nicht selten. Ein Vertragsbeispiel setzt für einen Buchhalter in gehobener Stellung fest, daß er frühestens erst drei Jahre nach seiner sechsjährigen Dienstzeit in ein Konkurrenzgeschäft derselben Stadt eintreten und sich erst nach Ablauf von zwei Jahren dort selbständig machen dürfe. Er hatte aber auch dann noch das Stadtviertel seines jetzigen Hauses zu vermeiden; auch sollte er eine gewisse Ware nicht direkt, sondern nur durch jenes beziehen dürfen, allerdings zu demselben Preise, den andere Kunden bezahlten. Er leistete für jede Übertretung Gewähr und haftete bis zu 3000 Rtl., für die er einen Bürgen bringen mußte. Wollte ein Teil später den Vertrag nicht erneuern, so hatte er eine halbjährige Kündigungsfrist zu beobachten; quittierte der Diener den Dienst vorher ohne triftigen Grund, so sollte er einer Strafe in Höhe seines Jahresgehaltes (150 bis 200 Rtl.) verfallen, die zur Hälfte einer milden Stiftung zufließen sollte usw. Bei halbjährlicher Gehaltszahlung wird auch wohl ein halbes Jahresgehalt zum Loskauf bedungen; eine besondere Kündigungsfrist gab es nur ausnahmsweise, und sie war meistens halb- oder vierteljährig.

Die besonderen Abmachungen betrafen noch die einzelnen Arbeiten des Angenommenen, die Abrechnungen, das Gerichtsverfahren (Schiedsrichter oder Stadtgerichte, meist mit Ausschluß weiterer Instanzen), die späteren Empfehlungen usw. und auch wohl das Verhalten des Dieners. So will einer (in leitender Stellung sogar!) nicht nur seinem Chef und dessen Erben in dessen Fabrikaten, soweit sie nach bestimmten Messen und Märkten kommen, keine Konkurrenz machen, sondern sich auch ordentlich führen, Sonn- und Festtags fleißig den Gottesdienst besuchen und beizeiten davon zurückkommen, bei den Mahlzeiten pünktlich erscheinen, beim Hausschluß um zehn Uhr wieder da sein und besonders niemals ohne Wissen des Prinzipals ausbleiben, „sondern, wenn solches Eh- oder Ehrenhaften halber würde geschehen müssen", will er doch „vorher solches im Hause anzusagen und Permission dazu zu erbitten nicht ermangeln". Besonders betont er noch, dem Chef „und seiner Eheliebsten gebührlichen Respekt zu erweisen", wogegen jener zusagt, sich „mit aller Bescheidenheit und Sanftmut, wie es einem ehrbaren Handelspatron gegen getreue Diener zu tun geziemt, ... gegen ihn aufzuführen", ihn wie Kind im Hause zu halten, auch in kranken Tagen auf seine

Kosten zu verpflegen und kurieren zu lassen, ihm jährlich 150—200 Rtl. zu zahlen usw.

Was die Verpflegung und Behandlung anging, so stand sich naturgemäß ein Handelsdiener darin meistens besser als ein Lehrling. Zu seinen Vorrechten gehörte die Anrede „Ihr", häufig eine eigene Kammer und meistens ein eigenes Bett, ferner brauchte er auch nicht mehr draußen bei dem Gesinde zu essen, sondern konnte mit dem Herrn zusammen speisen, ja, er durfte sich sogar „bey dessen Tisch *setzen* und fast bis zuletzt, daß Butter und Käs aufgetragen wird, daran sitzen bleiben, wenn es nicht der Wohlstand oder seine eigene Höflichkeit und die Difference, die er noch vor seine Herrschaft, sonderlich in Anwesenheit fremder Leut hat, erfordert, daß er eher aufstehe, und seinen Teller mit sich hinwegnehme, auch den Stuhl, darauf er gesessen hat, zurückziehe . . ." Auch ein Teil des Sonntags gebührte ihm zur Erholung, doch hält es M. für nötig, ein Langes und Breites gegen die üble Gewohnheit mancher Diener zu reden, gleich nach dem Gottesdienst in ein Sauf- oder gar ein Hurhaus zu gehen.

Wer eine Stellung ordentlich verließ, hatte Anspruch auf einen schriftlichen „Abschied", mit dem in der Hand er schriftlich, persönlich, durch einen Mäkler oder ein Adreßkontor einen neuen Platz suchte*). Doch hatten auch hierin die letzten Jahrzehnte eine Änderung herbeigeführt, indem die meisten jetzt schon eine Zeitlang vorher eine neue Stellung ausmachten, während sie es vordem, als der Arbeitsmarkt noch günstiger war, wagen konnten, aufs Geratewohl an einen Ort zu reisen, wo sie gewiß bald ein Unterkommen fanden. Viele hatten noch wegen des Gehaltes Schwierigkeiten mit ihren Chefs. Unpünktliche und tropfenweise Zahlungen waren sehr häufig. In Konkursfällen waren Gehaltsforderungen aber bereits bevorrechtigt. Umgekehrt konnte das Gehalt, solange noch andere Vermögensteile des Gehilfen greifbar waren, nicht mit Arrest belegt werden.

In dem Bestreben, selbständig zu werden, stand den jungen Leuten nicht nur die Konkurrenz aus dem eigenen Lager im Wege**), sondern gelegentlich auch schon, wie im Leinwand- und Spitzen-, sowie im Delikatessenhandel, der Wettbewerb der Frauen. Der Leinenausschnitt lag natürlich den Frauen besonders. Zum Delikatessengeschäft, in dem es nach M. besonders darauf ankam, deutsche Würste und dergleichen als ausländische Leckerbissen zu verkaufen, waren die Deutschen überhaupt viel zu einfältig und bequem; es lag, wenn nicht in den Händen der Italiener, in dem der Hamburger oder Amsterdamer „Limonie-Weiber". Die größten Schwierigkeiten aber machten oft die Satzungen der Kaufmannsinnungen mit ihren veralteten Bestimmungen. Wer eines Innungsmitgliedes Sohn war oder eine Tochter oder Witwe aus der Innung heiratete, lief am sichersten in den Hafen der Selbständigkeit ein und hatte auch die geringsten Kosten. M. wünscht, daß die Innungen zum Wohle der Gesamtheit gezwungen werden könnten, Mitglieder aufzunehmen, wenn nicht etwa eine bereits vorhandene Übersetzung des betreffenden Geschäftszweiges dadurch noch gesteigert würde; besonders sollten nach dem Vorbilde der französischen Gesetze von 1673 die hohen Eintrittsgelder und die großen Gastereien aufgehoben werden.

Bis dahin kostete den Anfänger seine Einkaufung häufig hundert und mehr Taler; in der Regel kam zu derselben Zeit auch noch seine eigene Hochzeit hinzu, die nach einer üblen Gewohnheit möglichst großartig sein mußte. M. lobt, daß man „in einer weltberühmten deutschen Handelsstadt" bereits dahin gekommen sei, die Anfänger 500 Gulden nicht sogleich erlegen, sondern amortisieren und mit 6% p. a. verzinsen zu lassen. Er möchte aber auch die schon für die Lehrlinge erwähnten Prüfungen, wiederum nach französischem Muster, auch für die angehenden Selbständigen eingeführt wissen, und gibt gleich eine ganze Reihe von Fragen an, die man den Prüflingen der einzelnen Branchen vorlegen könne. Wegen der Beschränkung der sonst von ihm selbst gewünschten Freiheit des Handeltreibens, die darin liegt, beruft er sich auf die vielerlei Maßregeln der alten Hanseaten, mit denen sie auf ihre Art diejenigen Elemente abwehrten, die ihnen unbequem waren. Vor allem aber führt er folgendes ins Feld: „Was würde nicht für ein Confusum Chaos entstehen, wann jedem sogleich auf seine Hand sich hinzusetzen und ohne, daß er jemanden darin begrüßte, Handlung zu treiben sollte zugelassen seyn; wie manche Knechte und Diener würden sich nicht von ihren Herren reißen und ihre propre Handlung anfangen wollen; was würde es darinnen nicht vor Stümpeley, Betriegerey und Schleuderey setzen, wieviel Banqueroten würden nicht erfolgen, und durch solche Kinder der Finsternis denen, die in dem Licht wandeln, das Brot vor dem Maul heimlich weggemauset werden?"

Besonders denen aus Materialhandlungen würden nach M. solche Prüfungen, wenn man sie auch auf einen schriftlichen Teil ausdehnen wollte, „eine Furcht einjagen", denn um deren Kenntnisse in schriftlichen Arbeiten sei es am kläglichsten bestellt. Viele von ihnen könnten kaum eine Rechnung mit Begleitbrief schreiben. Sie müßten im Examen wenigstens „Rede und Antwort geben, was eine Faktura, Kurrent und Zeitrechnung, ein Konnossement" und dergleichen sei und wie man in ihrem Geschäftszweige „Buch und Rechnung und ein zulängliches Inventar über seine Waren führen könne". Natürlich war es bei solchen angehenden Kaufleuten nicht nur mit der Handschrift, sondern auch mit Stil und Orthographie am schlechtesten bestellt. Gut stand

*) Vgl. vorige Nr. S. 27.

**) Über die Konkurrenz durch die Lehrlinge vgl. vorige Nr. S. 28 und S. 31.

es bei den damaligen Volksschulleistungen wohl nirgend damit, und man darf es M. wohl glauben, wenn er sagt, daß von hundert Gehilfen noch nicht zehn orthographisch richtig schreiben könnten. Auch gegen Stilsünden und den Fremdwörtermißbrauch („Kramerlatein") zieht unser Autor heftig zu Felde, scheinbar ohne zu merken, daß er darin selber ein Erkleckliches leistete. Ferner rügt er die absichtliche Verschnörkelung der Schrift und die schlechte Manier, den Namenszug nach Bankiersart unleserlich zu schmieren. Das gehört natürlich zu dem Kapitel der selbstverschuldeten Mängel, während im allgemeinen nach M. die Lehre die Wurzel allen Übels war.

Wann man die Gehilfen zur Selbständigkeit zuließ, sagt M. nicht. In Frankreich waren gesetzlich drei Lehr- und drei Dienstjahre als Mindestmaß vorgeschrieben. Aber dort wie in Deutschland dürfte es zu den Ausnahmen gehört haben, wenn jemand vor 25—30 Jahren selbständig wurde. Wer von Haus aus kein Vermögen hatte, mußte ja auch erst ein Kapital zusammensparen wie heute, und wer nach einer schlechten Lehre gezwungen war, noch jahrelang ohne Barentschädigung zu dienen — ein häufiger Fall —, mußte entweder so viel länger warten, in ein Geschäft einheiraten, oder zu einer kleinen Manufaktur (Tabakspinnen und Strumpfwirken z. B.) greifen, die wenig Geld erforderte, aber dennoch ihren Mann nährte und oft sogar voranbrachte. Dabei störte ihn dann keine Innung mit ihren Statuten, Beitritts- und Punschgeldern.

Die von M. geforderten Prüfungen brauchten freilich niemanden zu beunruhigen, denn zu ihnen scheint man bei uns nirgend gegriffen zu haben. Die deutschen Kaufleute des 18. Jahrhunderts wußten sich mit Hilfe ihrer Innungssatzungen wohl auch ohne Examen allzuvieler oder sonst unbequemer Konkurrenten zu erwehren. Allerdings war es mit der Herrlichkeit der alten Zunftverfassung schon in vielen Geschäftszweigen vorbei, (so im Leinenhandel), und im Großhandel ist sie eigentlich nie und nirgends von großer Bedeutung gewesen, weil der am meisten auf die freieste kapitalistisch-individuelle Betätigung angewiesen ist. Sein Schutz liegt mehr in seiner Kapitalmacht. Und je mehr diese anwuchs, desto häufiger zogen es auch einzelne Handelsdiener vor, ihre Füße dauernd unter der großen Herren Tische zu stecken und gut bezahlte, angesehene Gehilfenposten zu bekleiden, statt die Sonne einer nur kümmerlichen Selbständigkeit zu genießen. Als Leute, die nur von ihrem Gehalt lebten, waren sie übrigens, wie M. angibt, nach damaligem Brauch von allen Steuern und Abgaben befreit. Im allgemeinen werden sie wohl auch die einzigen Handelsdiener gewesen sein, die verheiratet waren und mit einem entsprechend höheren Gehalt für die sonst übliche freie Station entschädigt wurden.

Wer ist Kaufmann?

von Kuba Gesang, Charlottenburg

DER deutsche Kaufmann hat sich in den letzten Jahrzehnten zu einer wirtschaftlichen Macht aufgeschwungen, die ein Anrecht darauf besitzt, auch in der Vertretung des deutschen Volkes an der Leitung seiner Geschicke teilzunehmen. — Schon aus diesem Grunde sind die Bestrebungen des Hansabundes zu verstehen und zu billigen, die geeignet sind, dem deutschen Kaufmannsstande das ihm auch auf politischem Gebiete zukommende Ansehen zu geben. Wenn man auch in Deutschland von der Wichtigkeit des Kaufmanns überzeugt ist, so mangelt es doch seitens der anderen Berufe, die man kurzweg die akademischen nennen darf, dem Kaufmann gegenüber an der Achtung, die er seiner wirtschaftlichen Stellung gemäß beanspruchen darf. Abgesehen von denjenigen, die sich zu dem Stande der Großkaufleute rechnen dürfen, wird dem mittleren Kaufmann oder auch Minderkaufmann und den Angestellten ein gewisses gesellschaftliches Mißtrauen entgegengebracht, das mit dem immer mehr zunehmenden Bestreben, eine akademische Bildung aufzuweisen, wächst. Selbst die Absolventen der Handelshochschule können sich gegenüber den Universitätsstudierenden in dieser Hinsicht nur mühsam behaupten.

Ein bekannter Witz illustriert dies trefflich: Ein Studierender einer deutschen Handelshochschule geht mit seinem Vater durch die Straßen, als er einen Herrn trifft, den er äußerst ehrerbietig grüßt. Auf die Frage des Vaters, wer der Herr sei, antwortete der junge Student: „Ein Alter Herr unserer Verbindung." Der Vater, neugierig zu wissen, welche wirtschaftliche Stellung der „Alte Herr" einnimmt, erhält auf seine weitere Frage zur Antwort: „Junger Mann bei Tietz". Der Vater lächelte. In einem akademischen Berufe hätte er den Alten Herrn anerkannt, daß aber ein Kaufmann „Alter Herr" einer Verbindung sein könne, widerstrebte seinen gesellschaftlichen Ansichten.

Nun mag es ja sein, daß die Standesbezeichnung „Kaufmann" durch unzweckmäßige Ausdehnung auf Angestellte und Minderkaufleute unbestimmt und nichtssagend geworden und dadurch der Stand kein reiner ist. Während es keinem Medizinstudierenden einfallen wird, sich Arzt zu nennen, behauptet bereits jeder Lehrling, er sei Kaufmann, und jedweder, der einen kleinen Laden eröffnet, nennt sich Kaufmann. Diese Mißstände in der Bezeichnung des kaufmännischen Berufes sind allerdings nicht geeignet, sein Ansehen zu erhöhen und rufen dringend nach Abänderung.

Schon wiederholt haben sich die Handelskammern damit beschäftigt, ob das Ansehen des

Kaufmannsstandes durch eine Beschränkung in der Führung der Bezeichnung „Kaufmann" gehoben werden könnte. Auch sie empfinden es insbesondere häufig als Mißstand, daß Lehrlinge und Handlungsgehilfen sich als Kaufmann bezeichnen, während z. B. in England und Frankreich nur die Personen, die ein Handelsgewerbe betreiben, Kaufmann genannt werden. Da die falsche Bezeichnung der Angestellten als Kaufmann in der Hauptsache auf Grund einer unrichtigen polizeilichen Anmeldung erfolgt, ist bereits verschiedentlich regierungsseitig, wie in Sachsen, ersucht worden, die Polizeiorgane anzuweisen, bei Entgegennahme der polizeilichen Anmeldung Personen, die sich als Kaufmann bezeichnen, genau nach ihrer Tätigkeit zu fragen und sodann nur solche Personen in den Melderegistern als Kaufleute zu bezeichnen, die tatsächlich solche im Sinne des Handelsgesetzbuches sind, andere Personen aber, z. B. Lehrlinge und Handlungegehilfen, mit dem Stande zu bezeichnen, dem sie angehören. Eine derartige Eingabe hat den Erfolg gehabt, daß die Dresdner Polizeidirektion die Meldebeamten in folgender Weise angewiesen hat: Diejenigen Personen, die sich entweder ausdrücklich oder durch Vorlegung entsprechender Ausweispapiere als „Kaufmann" bezeichnen, ausdrücklich zu fragen, ob sie das Handelsgewerbe betreiben oder ob sie nur Angestellte im Handelsgewerbe sind, und bei der Eintragung in das Melderegister und der Ausstellung des Einwohnermeldescheins nur diejenigen als „Kaufmann" zu bezeichnen, welche tatsächlich das Handelsgewerbe betreiben, während die übrigen unter den ihnen zukommenden Berufsbezeichnungen (z. B. Prokurist, Buchhalter usw.) einzutragen sind. Eine Nachprüfung der ihr gemachten Angaben vorzunehmen, hat die Dresdner Polizeidirektion jedoch abgelehnt.

Soviel diese auf Beschränkung der Bezeichnung Kaufmann hinzielenden Bestrebungen auch für sich haben mögen, und wenn es auch unbestreitbar ist, daß der Begriff Kaufmann im Sprachgebrauch eine unzweckmäßig weite Ausdehnung auf die Angestellten gefunden hat, so erscheint es doch fraglich, ob die praktische Bedeutung dieser Frage in anderer Hinsicht, als was das *Ansehen* anlangt, sehr erheblich ist. Den gesamten Stand der Handlungsgehilfenschaft als das Niveau der Kaufmannschaft herabdrückend zu bezeichnen, ist doch auch zu weit gegangen. Man muß hierbei beachten, daß im Stand der Handelsangestellten fast ebenso große Verschiedenheiten vorhanden sind wie in der selbständigen Kaufmannschaft. Im allgemeinen kann man den Grundsatz aufstellen, daß jeder Handlungsgehilfe nach absolvierter Lehrzeit ein gewisses Mindestmaß wirklich kaufmännischer Fähigkeiten und Kenntnisse besitzt. Als ganz falsch erklären es die Handelskammern, „wollte man den höheren kaufmännischen Angestellten, wie Prokuristen, Geschäftsführern usw., den Vorwurf machen, durch die Bezeichnung als Kaufmann drückten sie das Niveau der Kaufmannschaft herab." Eine andere Frage wäre es, wenn der Begriff des Kaufmanns nicht nur nach dem Gesichtspunkt der Selbständigkeit eine Begrenzung erführe, sondern innerhalb der selbständigen Kaufmannschaft nur die in das Handelsregister eingetragenen Kaufleute die Bezeichnung Kaufmann führen würden. Während der Handelsangestellte fast stets in gewissem Umfange über kaufmännische Kenntnisse verfügt, mangelt es hieran bei den nicht in das Handelsregister eingetragenen sogenannten Minderkaufleuten in einer großen Anzahl der Fälle. Die Bezeichnung „Kaufmann" mag wohl auch, und zwar in erster Linie mit deswegen in Mißkredit gekommen sein, weil nach dem Handelsgesetzbuch jeder zur Führung der Bezeichnung Kaufmann berechtigt ist, der ein Handelsgewerbe betreibt, ohne Rücksicht darauf, ob er überhaupt kaufmännische Kenntnisse hat, kaufmännische Bücher führt oder nicht. Es ist nun weiterhin der Vorschlag gemacht worden, die Bezeichnung als Kaufmann nur dem zuzusprechen, der nach entsprechender Ausbildung sich zum selbständigen Handeltreibenden durchgesetzt hat. *Grundsätzlich* ist daher der Wunsch berechtigt, daß als „Kaufleute" nur die handelsgerichtlich eingetragenen, selbständigen Gewerbetreibenden anzusehen, dagegen die Minderkaufleute als „Handelsleute" zu bezeichnen sind.

Meines Erachtens kann überhaupt demjenigen nur die Bezeichnung „Kaufmann" zukommen, der wie in jedem anderen Berufe eine bestimmte Vorbildung hat, oder, wie schon gesagt, durch Eintragung ins Handelsregister sich offiziell als Kaufmann dokumentiert und von den Behörden als solcher anerkannt wird. Für die Minderkaufleute oder für alle diejenigen, die aus anderen Berufen heraus in den Kaufmannsstand hineinkommen, müßte eine andere entsprechende Bezeichnung zu schaffen sein, die gleichzeitig ein Veto dagegen sein soll, daß der kaufmännische Beruf eine Ablagerungsstätte für die in anderen Berufen Gescheiterten bildet. Was im Kaufmannsstand recht ist, müßte auch in anderen Berufen gestattet sein. Warum darf sich der Kurpfuscher nicht Arzt nennen, oder der Rechtskonsulent nicht Rechtsanwalt? Die Tätigkeit des Arztes übt der Kurpfuscher ebenfalls aus.

Eine Hebung des kaufmännischen Ansehens ist in der Praxis überhaupt erst dann möglich, wenn eine Hebung des Standesbewußtseins im Kaufmannsstande selbst erfolgt ist. Diese Hebung des Standesbewußtseins geht Hand in Hand nicht nur mit der beruflichen Ausbildung des Kaufmannes, sondern auch mit der Aneignung einer größeren allgemeinen Bildung. Der junge Kaufmann muß ebenso wie der Mediziner, Techniker oder andere rein fachliche akademische Berufe das Bestreben haben, nicht nur in seinem Berufe als gebildeter Mann angesehen zu werden, sondern auch außerhalb

der Berufsbildung zu zeigen, daß er nicht nur ein guter Kaufmann, sondern auch ein gebildeter Mensch ist. Die Einführung der öffentlichen Abendhochschulen, die ja zum größten Teil von Kaufleuten besucht werden, ist ein bedeutender Schritt für die Hebung des kaufmännischen Ansehens. Auch in Rixdorf und Schöneberg beginnt man bereits mit der Gründung von Mittelschulen, die den Zweck haben, solchen Schülern, die sich dem Kaufmannsstande oder dem Gewerbe zuwenden wollen, Gelegenheit geben, nach Absolvierung dieser städtischen Anstalten vor einer Kommission die Prüfung für den einjährig-freiwilligen Dienst abzulegen.

So wird nach und nach durch die Vermehrung der Bildungsmöglichkeiten für den Kaufmann diesem selbst die Gelegenheit gegeben, für das Ansehen seines Standes einzutreten.

Brüssel–Dresden–Turin

von Otto Schwarzweber

AUS der Flut der Ausstellungen, die Jahr für Jahr die Kulturländer zur Vorführung ihres Könnens und Wissens veranlassen, sind es diese drei Ausstellungen, die herausragen aus dem Gewöhnlichen und Alltäglichen, das nur zu oft und zu gezwungen sich einer breiten Öffentlichkeit bietet. War es in Brüssel der Dampfturbinenbau, der in seiner großartigen Entwicklung vorgeführt wurde und seine Konkurrenzkraft zeigte, so sind es die Dieselmotoren in Turin, die ein Jahr später die Aufmerksamkeit auf sich lenken; und Dresden?

Ja, da wird man sagen können, es hat wohl selten eine Ausstellung gegeben, die einen so nachhaltigen Eindruck hinterließ, wie gerade dieses Unternehmen. Wer ein wenig in der Bahn aufhorchte auf der Fahrt von Dresden, der konnte aus allem die tiefe Wirkung ersehen, die dieses Unternehmen ausgeübt hat. Und wie ist's in dieser Hinsicht mit Turin und Brüssel? O, auch davon hört man sprechen, sei es, daß man berichtet, wie die Verkäufe Deutschlands in Turin 10 Millionen Mark betrugen, sei es, daß man sich von enormen Summen erzählt, die von den französischen Schneiderkönigen in Italien durch ihre glänzende Vorführung, ähnlich wie 1906 in Mailand, erzielt wurden. Aber es ist ein großer Unterschied; und wenn man im allgemeinsten Sinne eine Wertung eintreten lassen will, so wird man wohl schreiben können: Dresden—Brüssel—Turin. Woraus läßt sich dies erklären?

Ein bedeutender Techniker, W. v. Oechelhäuser, schreibt in seinem Werke: Technische Arbeit einst und jetzt: „Der soziale Schritt hat alle technischen weit übertroffen." Wenn dem so ist, so ist es doch nicht zu verwundern, wenn einem Unternehmen, das dem sozialen Schritte Gerechtigkeit widerfahren läßt, schon aus dem Grunde mehr Interesse entgegengebracht wird, zumal der technische in einer Unzahl von Vorführungen oft vor unseren Augen erscheint. Der Gedanke der Hygiene-Ausstellung stand so sehr im Einklang mit unserem allgemeinen Denken, daß schon aus dieser Ursache heraus ein Erfolg zu erwarten war. Doch noch einen tieferen Grund hatte der Erfolg.

Von vornherein war man sich in Dresden klar, was man wollte. Während die sonstigen Ausstellungen „n'ont pas moins pour but le progrès intellectuel que le progrès matériel"*), so galt von der Dresdner Ausstellung „les expositions d'aujourd'hui sont de plus des expositions archéologiques et sociologiques", und wenn man ihren Erfolg verallgemeinern könnte, so müßte man zugeben: „Les expositions sont donc plus spirituelles qu'autrefois et on ne saurait désormais les accuser d'être des solemnités matérielles."

Doch gerade den letzten Satz zu verallgemeinern, wird man sich sehr hüten müssen. Eine ganz exakt durchgeführte Methode war es, die in Sachsens Hauptstadt einen solchen Triumph erkämpfen konnte. Was zu sehen war, durfte den Besuchern nicht fremd bleiben, sollten die ausgestellten Gegenstände nicht mißverstanden werden. Die Ausstellungsleitung hatte sich bemüht, mit dem Publikum zu denken, das zum Besuche kam, zu ergründen, was dessen geistige Bedürfnisse wären. Nur so kann man es sich erklären, wie der Pavillon „der Mensch" immer und immer wieder solche Massen in sich bergen konnte. Was dicke Bücher nur umständlich einer kleinen Anzahl von Fachleuten klar machen können, das haben graphische Tabellen den oft entsetzten Augen von vielen, vielen Laien in wenigen Minuten zum Bewußtsein gebracht.

Wohl muß man zugeben, daß der großen Menge alle diese Dinge sehr nahe lagen, aber gerade, daß man den Leuten auch das Unangenehme so klar machte, daß sie nicht schnell daran vorbeigingen, sondern das oft schauderhafte Tabellenmaterial auf sich wirken ließen, das ist's, was einem bei dieser Methode Achtung abzwingt.

Und die Organisation war auch straff. Die Platzmieten waren zwar dreimal so hoch wie in Turin, wo sie sich auf 50 M pro Quadratmeter in der deutschen Abteilung beliefen, aber trotzdem hat man es zu verhindern gewußt, daß auf einem Raume zuviel zusammengedrängt wurde, wie es in Turin geschah. Doch der Grund davon liegt tiefer. Schon oben habe ich ihn angedeutet.

Eine Methode läßt sich nur aus einem Zwecke ableiten, und wenn eine Unklarheit vorhanden ist über den Ausstellungszweck, wieviel mehr wird sich diese dann in der Organisation des ganzen Unternehmens äußern. Wer auf der Turiner Ausstellung Sonntags das Landvolk sah,

*) Théolphe Dénny, Essai Historique sur les Exp. Univ. de Paris, S. 816.

namentlich gegen den Schluß hin an den Oktobersonntagen, der war sich klar, daß diesem Lande Schulen oder, wenn es schon eine Ausstellung sein mußte, eine Hygieneausstellung viel besser getan hätte, als ein solches Unternehmen mit seinen riesigen Lasten für den eigenen wie für die fremden Staaten. Dank den modernen Verkehrsverhältnissen ist es ja allerdings möglich, im Ausstellungslande selbst ein weiteres Absatzgebiet zu erobern als nur dieses selbst. Bekannt sind darin die Erfolge Rußlands in Mailand 1906 bezüglich des französischen Marktes, oder des deutschen Werkzeugmaschinenbaues in Brüssel, der dort die englischen und amerikanischen Maschinen aus Deutschland verdrängte. Die Industrie Italiens ist selbst aber entweder nicht so kaufkräftig, daß sie hier wesentlich in Betracht kommen könnte, oder sie ist finanziell so sehr in fremden Händen, daß die Bestellungsrichtung schon ziemlich festgelegt ist. Nur in einem Fache konnte man sehen, daß man auf größere Aufträge reflektieren konnte, im Eisenbahnwesen, wo, wie 1906 in Mailand, wieder sehr gut ausgestellt war. Nur hatten die österreichischen Wagen- und Lokomotivenfabriken gar nichts vorgeführt, trotzdem sie 1906 für 20 Millionen Kronen an Aufträgen erhalten haben sollen. Doch mittlerweile haben sich die politischen Mißverständnisse zwischen den beiden Ländern so sehr auf das wirtschaftliche Gebiet übertragen, daß man sich keinen neuen Erfolg mehr versprach, und so beteiligte sich Österreich überhaupt nicht. Dies nutzte Ungarn aus, indem es sich besonders anstrengte.

Welche Bedeutung man in den verschiedenen Ländern den Ausstellungen beimaß, kann man aus den offiziellen Ausgaben der einzelnen Staaten ersehen, Zahlen, die nicht immer ganz genau stimmen:

	Österreich Kr.	Frankreich Fr.	Schweiz Fr.	Deutschland M	England M
1906 Mailand	200000	310000	600000	370000	106000
1910 Brüssel	—	1000000	35000	1000000	800000
1911 Turin	—	1600000	230000	130000	800000

England ist seit Brüssel mit Frankreich, das es von jeher war, das ausstellungsfreudigste Land. Seit 1867 (Paris) hatte man jede Ausstellungsbeschickung privater Initiative überlassen, bis man einsah, daß „Exhibitions stimulate invention and promote Knowledge . . . and are of general educationel value*)". Deutschland hatte sich in Brüssel in vorzüglicher Weise beteiligt, und wer nachher die Turiner Abteilung sah, der konnte den Unterschied der Wirkung von 1 Million und 130000 M genau erkennen. Und es war wirklich schade um das Ausgestellte. Italiens Sympathieen für Deutschland waren ja gegen Ende der Ausstellung wegen des deutschen Urteils über das Tripolisunternehmen sehr gesunken, und England hatte durch seine Geldmittel es fertig gebracht, eine einheitliche Wirkung zu erzielen; aber das haben die deutschen Aussteller denn doch mehr als unhöflich gefunden, daß bei der Preisverteilung, bei der man wie üblich in alphabetischer Reihenfolge vorging, England: Inghilterra vor Deutschland: Germania kam. Wenn nachher auch der Herzog von Aosta sich ein paar Minuten länger mit dem deutschen Reichskommissar unterhielt, so war dies kein Ersatz, wo sicher kein Versehen vorlag. — Alles in allem hatte die Turiner Ausstellungsleitung nicht viel von Brüssel gelernt. Hatte die Kommission im Auge, „die Aufmerksamkeit des Besuchers vor allem auf eines der allerwichtigsten Elemente der Produktion, nämlich auf den Arbeiter zu lenken", so hat man davon nicht mehr als irgendwo sonst auch gemerkt. Wenn dann gewünscht wurde, Arbeitsmethoden zu sehen, so sah man in dieser Hinsicht ja verschiedenes Interessante, wie die Herstellung des Papieres, die Schuhfabrikation usw. Das ist aber nichts Neues. Schon 1867 hatte man in London von dieser instruktiven Ausstellungsmethode Gebrauch gemacht. Und Worte auf dem Papiere haben nicht viel Wert. Italien könnte sich bezüglich der Ausstellungen ein Beispiel an Ungarn nehmen, und zwar an dessen Regionalausstellungen. Auf solche Weise fördert man eine bodenständige Industrie, hebt das allgemeine Wissen und schafft vielen Leuten Arbeit. Zugeben muß man allerdings, daß die Stellung der Industrie in Ungarn auch eine ganz andere ist als in Italien.

Die belgischen Ausstellungen waren immer mit einer mehr oder minder großen Routine aufgebaut, nur schaute oft das Gewinnmotiv zu sehr heraus. Die Brüsseler Ausstellung hat in manchen Industriezweigen, wie Dampfturbinen und namentlich Werkzeugmaschinen, einen durchschlagenden Erfolg gehabt. Wenn man allerdings verlangt hätte, nur Neues zu sehen, dann wäre man wohl enttäuscht weggegangen. Aber auf diesem Gebiete liegt ja die Bedeutung einer großen Weltausstellung überhaupt nicht mehr. Dieser Zweck einer Ausstellung gehörte in die Jahre 1851—1880. Jetzt ist ein *wirtschaftlich* belehrender Charakter wohl der Grundzug des Unternehmens.

Es wäre mehr als interessant darauf einzugehen, was für einen Nutzen eine Ausstellungsstadt von der Ausstellung hat. Georges Gérault untersucht in seinem Buche: „Expositions Universelles emisagées au point de vue de leurs Résultats économiques" diese Dinge genauer, und das Resultat ist kein besonders erfreuliches. *Einzelne* haben große Vorteile von einem solchen Unternehmen, die große Menge aber nicht, wobei der Verfasser leider gar nicht auf *ideelle* Momente eingeht. Die Preise der Lebensmittel steigen, gehen aber nachher auf keinen Fall mehr auf das alte Niveau herab. Eine Unmenge zweifelhafter Existenzen kommt und findet auch vorübergehend Arbeit, fällt aber nachher der Gemeinde zur Last. Nicht das

*) Report of the Committee Appriated for the fraw of trade. Seite 7.

allein, dieselben Arbeitskräfte, die zur Ausstellungsstadt eilen, werden draußen dem Lande entzogen. Den Hauptgewinn in Brüssel hatte wohl die Straßenbahngesellschaft, die Hauptaktionärin der Ausstellung war. Wie 1913 in Gent die Verhältnisse werden sollen, läßt sich noch nicht überblicken. Daß es aber dieser Stadt gelingen wird, etwas Sehenswertes fertig zu bringen, daran wird niemand zweifeln, wenn man an die Ausstellungen von Lüttich 1906, Charlerois 1911 denkt, die unter ähnlichen Bedingungen ins Leben gerufen wurden. Geht man auf den ideellen Nutzen ein, so kann schon ein beträchtlicher materieller Aufwand da sein, bis erst ein Ausgleich erzielt wird. Die Ausstellung in Brüssel hat, wenn man die Äußerungen der Literatur durchsieht, die jetzt nach einem Jahre noch lange nicht abgeschlossen sind, eine tiefgehende Wirkung erzielt und nicht zuletzt Deutschlands Können einem neidischen Auslande gezeigt. Turin hat man ja sofort als ganz andere Erscheinung auffassen müssen. Und so war die Form der Ausführung eine ganz andere. Viele Firmen oder die meisten sind eigentlich, wie es sich auf der Ausstellungskonferenz 1908 in Düsseldorf zeigte, nur mehr zur Beschickung von Spezialausstellungen zu haben. Denn: „Les expositions spéciales sont plus faciles à organiser et rendent plus de services que les expositions universelles." Deutschland hat in der klar angelegten Ausstellung in Dresden gezeigt, daß es die Methode beherrscht, Spezialausstellungen mustergültig einer staunenden Menge vorzuführen, und es wird sicher auch noch lernen, eine Methode zu finden, die dem Zwecke und der doch noch immer vorhandenen Bedeutung der Weltausstellungen am nächsten kommt, einem Zwecke, bei dem nicht mehr wie einst in erster Linie der Gelehrte mitzusprechen hat, sondern der Ingenieur und der Kaufmann.

Bücherbesprechungen

Engel, Eduard, DEUTSCHE STILKUNST. Verlag von G. Freytag in Leipzig und F. Tempky in Wien. 8°, 484 S. mit 18 Handschriften. Geb. M 5.—.

Wer seinen Stil bessern will — und wer wäre so unbescheiden, von sich zu behaupten, er hätte es nicht nötig? —, der greife zu diesem prächtigen Buche. Es ist keine trockene Stillehre, vor der der Leser erschrecken müßte, sondern eine lebendige Darstellung, die auf angenehme Weise zeigt, wie man seine Gedanken in gutem Deutsch ausdrücken kann. — In einem ersten Buche, das Engel *Grundfragen* nennt, handelt es vom guten Stil; von der Wahrheit; vom persönlichen und unpersönlichen Stil; vom besten Stil und vom Wege zu ihm; von Natur und Unnatur. Das zweite Buch enthält acht Kapitel über schwierige und umstrittene Fragen der deutschen Sprache, während im dritten Buche in sieben Kapiteln vom *Ausdruck* die Rede ist, vom deutschen Wortschatz, von Ausdrucksmitteln, vom nachlässigen Stil usw. Das vierte und fünfte Buch sind der *Fremdwörterei* gewidmet. Mit herzerfrischender Derbheit geht hier der Verfasser dem deutschen Erbübel zu Leibe; diese beiden Bücher allein schon verdienten es, daß Engels Stilkunst in den Händen jedes Gebildeten wäre. Freilich müßte jeder sich auch reumütig bekehren lassen! Das sechste Buch bringt die Regeln eines guten Satzbaues, handelt von Papierstil und Redestil, Länge und Kürze des Satzes, Haupt- und Nebensatz, Schachtelsatz, Wortstellung usw. Das siebente Buch zeigt, wie man seine Gedanken anordnet und aufbaut, das achte handelt von Ton und das neunte von der Schönheit der schriftlichen Darstellung. Im letzten, dem zehnten Buche endlich, werden die verschiedenen Stilgattungen treffend gekennzeichnet: Belehrungsstil, Zeitungsstil, Kunstschreiberstil, Kanzleistil, Rednerstil, Briefstil.

Wer das Buch erst mal zur Hand genommen hat, der wird es sogleich nicht wieder beiseite legen; denn — ich wüßte nichts Empfehlenderes von einem wissenschaftlichen Buche zu sagen — es liest sich wie ein Roman.

Rohrbach, Dr. Paul, DER DEUTSCHE GEDANKE IN DER WELT. Düsseldorf und Leipzig. Verlag Karl Robert Langewiesche. 250 S. Kart. M 1.80.

„Und es mag an deutschem Wesen noch einmal die Welt genesen"; dieses Wort könnte als Motto über Rohrbachs neuestem Werk stehen, in dem die Stellung des Deutschtums namentlich gegenüber dem angelsächsischen Kulturkreise in Greater Britain und Amerika untersucht wird, mit dem es sich wird auseinandersetzen müssen, wenn es „Anspruch auf ein entscheidendes Mitgestaltungsrecht am kommenden Weltalter" erheben will. Rohrbach zeigt zunächst in zwei Kapiteln, wie *geschichtliche Lasten* und *Hemmungen von innen* her der Ausdehnung des deutschen Gedankens in der Welt hinderlich waren, gibt im dritten Kapitel (Äußere Grundlagen des Volksgedankens) einen Überblick über unsre gleichwohl vorhandene *materielle Leistungsfähigkeit,* um dann im vierten Kapitel (Kräfte und Krücken) abzuwägen, was die in unserm Volksinnern vorhandenen idealen Kräfte positiv aufbauend jenen Hemmungen gegenüber zu leisten vermögen. In den folgenden Kapiteln (Deutschland jenseits des Weltmeeres und unsere auswärtige Politik) gibt der Verfasser aus seiner reichen Erfahrung praktische Winke, zeichnet er Richtlinien für die Arbeit am deutschen Gedanken in der außerdeutschen Welt. Das letzte Kapitel endlich (Moralische Eroberungen) zeigt die Stellen auf, wo der deutsche Gedanke als Weltkulturfaktor, nicht im Sinne politischer Vorherrschaft oder materieller Kolonisation einer großen Zukunft entgegengeführt werden kann, — „wenn wir rechtzeitig das Wesen der Aufgabe begreifen!" Damit dieses Wesen von recht vielen begriffen würde, kann man dem ausgezeichneten Buche nur weiteste Verbreitung wünschen. *Schröter.*

Eingegangene Bücher

(Besprechung vorbehalten)

Aa, von der, Karl, Methodik des Unterrichtes im kaufm. Briefwechsel. Leipzig 1912. B. G. Teubner.

Baule, E. W., Scribtol, Anleitung zur Kunstschrift. M 1.50. Hannover 1912. Günther & Wagner.

Beuhne, Adolf, Das Schaufenster. M 1.50. München 1912. G. D. W. Callwey.

Blum, Theodor, Das deutsche Handelsschulwesen. M —.80. Leipzig 1912. G. J. Goeschen.

Decker, Achille, Correspondance Commerciale. M 2.40. Wien und Leipzig 1912. Alfred Hoelder.

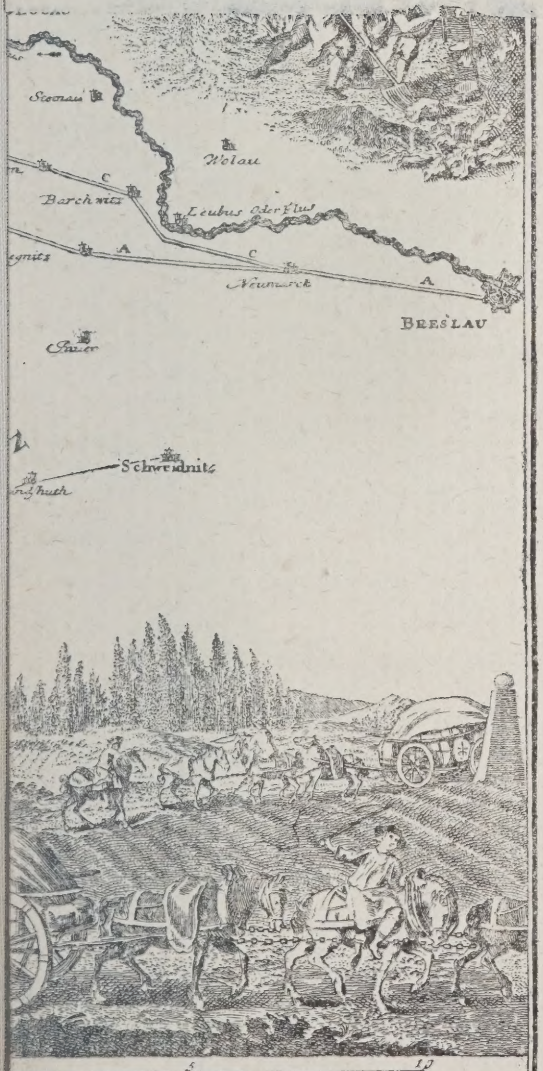
Findeisen, C.F., Kaufmännische Korrespondenz. M 2.50. Leipzig 1911. J. J. Weber.

Fliegel, Max D., Der Panamakanal und die Bedeutung des Kanalbaues. M 4.—. Berlin 1911. Dietrich Reimer.

Gallings, Otto, Lehr- und Übungsbuch des Kaufm. Rechnens. I. Teil M 1. , II. Teil M 1.20, III. Teil M 1.—. Berlin 1912. Weidmann'sche Buchhandlung.

Günther, Hanns, Telegraphie u. Telephonie. M 1.— Stuttgart 1912. Franckh'sche Verlagshandlung.

Poeschel & Trepte, Leipzig



...ne teutsche Meilen 13 auf einen Grad gerechnet.

...gen Bey u. Schleifwege sind. ...n, welches dem Stapel Recht ... sind auch selbst die Schif- ... Ansehung d. Stapelbarern

Waaren unterworfen. In Betreff dieses Stapels Priv. lie- get die Stadt Leipzig im Anschlag höher als das ganze St. Merseburg, so daß manches Hauß mit so viel Steur Schoken als ganze Dörfer und Städtlein beleget ist

CARTE ITINERAIRE par le Pays de l' ELECTORAT DE SAXE faisant voir les GRANDS CHEMINS depuis LIPSIC jusqu' aux Villes les plus principales des Pays Circonvoisins, faite en faveur du Commerce & publiee par les soins des Heritiers de Homann l'An 1752

Von dem Gebrauch und Misbrauch dieser Sächsischen Heer Strassen, siehe im folgenden, unter dem Wort Anmerckungen

Weiten von Leipzig aus in die vornehmsten Handelstädte in Reise-Stunden genommen

	Stunde												
Augspurg	108	Antwerpen	154	Dantzig	156	Hamburg	84	Königsberg	196	Naumburg	11 3/8	Regenspurg	80	Straßburg	124
Amsterdam	146	Breslau	84	Erfurth	25 4/8	Hermanstadt	275	Kiel	110	Nürnberg	72	Rostock	96	Ulm	96
Aacken	128	Braunschweig	42	Franckf. an der Oder	88	Heydelberg	90	Lübeck	88	Ollmütz	100	Stettin	76	Venedig	258
Altona	85	Cölln	106	Franckfurt am Mayn	108	Hildesheim	46	Magdeburg	28	Preßburg	108	Stargard	80	Zurch	148

Nach dem Beyspiel dieser Sächsischen Heer-Str. Karte wird man mehr andre Karten von diesem Inhalt nachfolgen lassen, aber das Publicum wird ersucht, uns die nöthige Nachrichten mitzutheilen wie hier die Herren Leipziger gethan haben. Die Graduation hat hier nicht angebracht werden können

Leipzig hat 3. vornehme Rechte. Das erste ist die Universität, welche 1409. unter Churf. Friedr. gestiftet worden. Das andere ist das Stapel-Recht, Kays. Max. I. hat 1499. alle 3. Jahr markte u. zwar die Niederlage od. Stapel

ertheilet, welches hernach Kayf. Carl V. u. alle folgende Kayfere bestätiget. Es ist aber dieß ihre Stapel-Gerechtigkeit ein Kayf. sonderbahres Recht, vermöge dessen der Rath zu Leipzig alle Handels Leuthe u. Händlwerker verbinden kan, ihre grosse u. kleine Waar, welche sie über 15 Meilen wegs um die Stadt führen u. tragen, nirgends als in Leipzig nieder zu legen u. damit 3. Tage Markt zu halten, mit der Freyheit

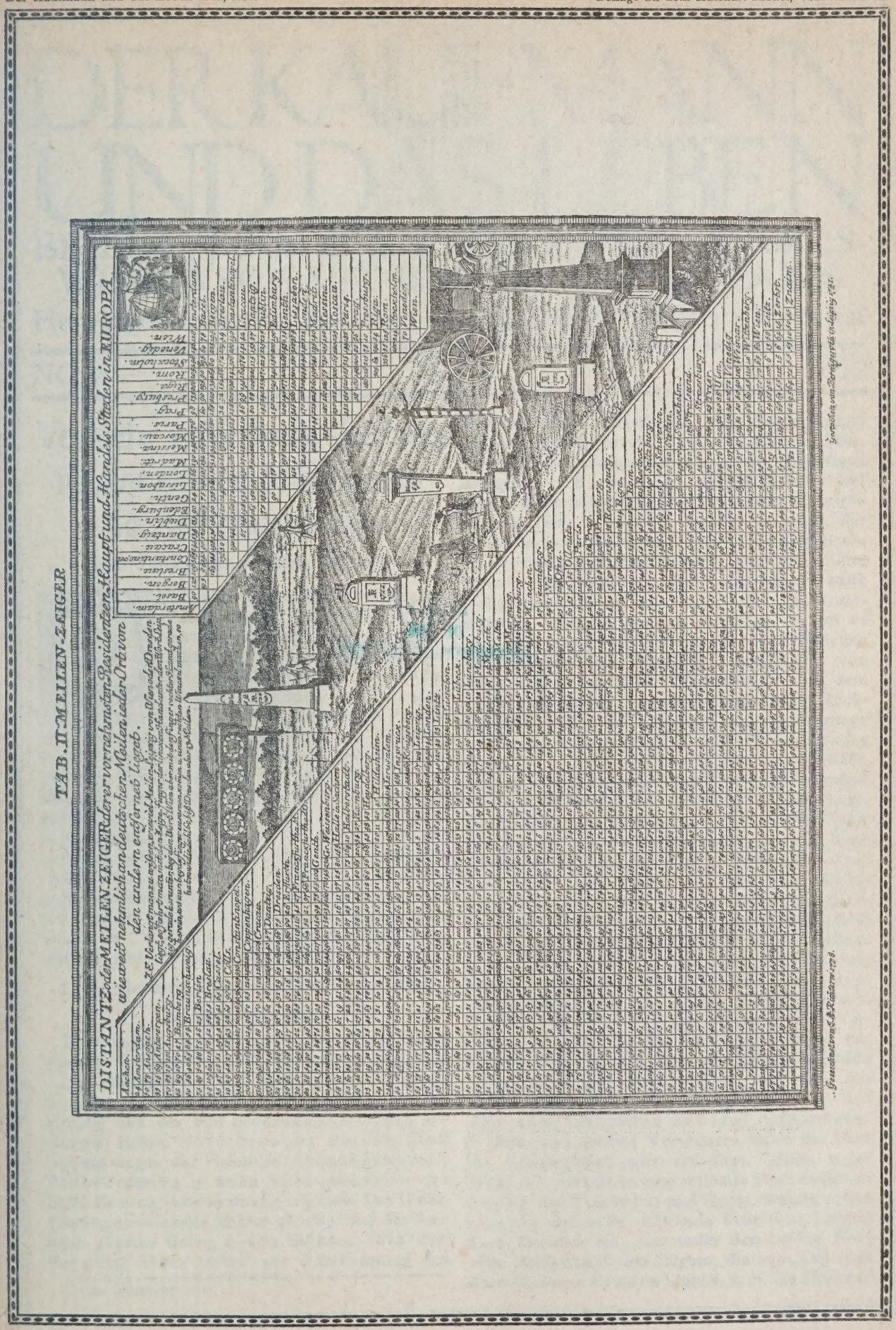
daferne sich kein Käufer in der Zeit um billichen Preiß findet, daß sie solche von ihre Waaren gegen ab-tragung der Niederlage Gebühren auf andere Wagen zu laden u. ferner weit zu verführen bergehöige syn sol-

Demnach sind alle Orthe, welche in diesen 15 Meil. liegen nicht begriffen, eine der gl. Niederlage sich anzumassen. Diese Stapel Revier ist auf dieser Karte mit einer besondern Farbe grüsse angezeiget, in welchen Leipz. d. Mittelpunct

u. heissen alle diejenige Wege, welche Kaufmans-Waar in den Niederlage Orth hinein führen die Ordentl. provl. Strassen, d. Stapel u. über Strassen, welche beym Verluß Eines der Wagen u. Ladung u. nicht vermiede-

den dürfen. Da hingegen diejenigen Berg u. Schleichwege sind, welche Leipzig vorbey führen, welches dem Stapel Recht entgegen. Diesem Stapel Zwang sind auch selbst die Schiffahrten auf d. Elbe u. Saale ungeachtet d. Stapelbaaren

Waaren unterworfen. In Betreff dieses Stapels Privilegii hat die Stadt Leipzig im abschlag hieher als das ganze Stift Merseburg, so daß manches Kauf mans-Gut viel Steuer Schocken als ganze Dörfer und Städtlein belegen ist


TAB. II. MEILEN-ZEIGER
DISTANTZ oder MEILEN-ZEIGER derer vornehmsten Residentzen, Haupt und Handels Staeden in EUROPA
wieweit nehmlich an deutschen Meilen ieder Ort von den andern entfernet liegt.

LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY OF ILLINOIS.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Arthur Schröter · Leipzig · Verlag Carl Ernst Poeschel

NO. 4 JULI 1912

Verkehr u. Verkehrskarten in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts

von Johannes Riedel, Leipzig

DIE beiden diesem Hefte beigelegten Tafeln können wir als das Ergebnis einer Verkehrsentwicklung ansehen, die in den Augen unserer Ahnen alle berechtigten Ansprüche zu erfüllen schien. In ganz entsprechender Weise, wie heutigentags die Freude über die neuen Errungenschaften des Verkehrs immer wieder in dem Vergleiche zwischen dem Zeitalter der Postkutsche und dem Zeitalter des Dampfes ihren Ausdruck findet, wie sie nach schriftlicher Fixierung drängt und so die Verkehrszonenkarten schuf*), betrachtete man damals mit berechtigtem Stolze das Gewonnene und wollte durch Karten eine bessere Ausnutzung und Verwertung der Verkehrsmittel ermöglichen. Ein kurzer Rückblick auf das sächsische Postwesen im 17. Jahrhundert wird am besten seine schnelle Entwicklung kennzeichnen.

1. Förderung des Verkehrs durch Post und Straßenbau

Im Ausgange des 16. Jahrhunderts wurde der gesamte Postverkehr Sachsens von einigen Fußboten erledigt, die von Leipzig aus die eingetroffenen Briefschaften bestellten; nur die Regierung und der Hof bedienten sich eigener berittener Boten. 1590 hatte der Rat der Stadt Leipzig wegen der vielen Unregelmäßigkeiten die Postbeförderung in seine Hand genommen und 1608 die erste Botenordnung erlassen. Das Unternehmen entwickelte sich so günstig, daß der Kurfürst Johann Georg I. von Sachsen 1615 dem Verwalter Hans Sieber zur Anerkennung den Postmeistertitel verlieh. So ging das Postregal ganz unauffällig in die Hand des Staates über. Trotz der verschiedenen Störungen des 30jährigen Krieges — z. B. rissen 1631 bis 1635 und 1642 bis 1650 die Schweden die Verwaltung der sächsischen Post an sich — wurde die Zahl der Botenlinien vermehrt, und dem ersten Botenhaus in Leipzig folgten bald weitere. Dazu war schon damals das Postwesen recht einträglich; hatte Sieber seit 1625 für die Prager Linie eine Unterstützung von 120 Gulden erhalten, so bot er 1634 neben freier Beförderung der kurfürstlichen Briefschaften eine jährliche Pachtsumme von 1500 Taler, um seine Mitbewerber aus dem Felde zu schlagen. Abgesehen von einigen Rückschlägen wurde das Postregal für die Finanzen des Staates immer wichtiger. Unter Mühlbach stieg die Pacht von 400 (1652) auf 1000 Taler (1658), und sein Nachfolger Gottfried Egger zahlte zuerst 750, später 1500 Taler. Als aber 1692 der Leipziger Kaufmann und Ratsherr Kees 5000 Taler bot, trat der alte Postmeister Daser zurück. Kees verdiente aber so viel, daß er 1695 sein Gebot auf 12000 Taler Pacht und 1000 Taler Abfindung für Daser erhöhte, um das einträgliche Geschäft behalten zu können; ja er verpflichtete sich sogar, dem Staat 100000 Taler zu leihen. 1705 mußte er dann die letztere Summe verdoppeln und neben der jährlichen Pacht einen einmaligen Betrag von 35000 Taler bezahlen. Endlich kündigte 1712 die Regierung den Vertrag, gab aber von der geliehenen Summe nur 150000 Taler zurück. Statt der fehlenden 50000 Taler erhielt der jüngere Kees, der nach des Vaters Tode an seine Stelle getreten war, den Titel eines königlichen Hof- und Justitienrates. Unter den letzten Verwaltern hatte die Post ihr Arbeitsgebiet sehr erweitert. Schon unter Mühlbach verkehrte eine reitende Post zwischen Leipzig und Frankfurt, und Egger richtete neben anderem die erste fahrende Post von Leipzig nach Dresden ein, der unter den beiden Kees viele Postkutschlinien folgten, die zum Teil weit über Sachsens Grenzen hinaus, z. B. bis Holland,

*) Siehe Oktoberheft 1911.

Hamburg, Breslau, Prag gingen. Schon damals trat die Konkurrenz zwischen Halle und Leipzig, zwischen Brandenburg und Sachsen hervor, denn von 1681 an geschahen von kurbrandenburgischer Seite alle möglichen Versuche, „die Correspondenz aus Ober-Sachsen nach Nieder-Sachsen, Holland, Schweden, Dänemark über Halle" gehen zu lassen, „und zugleich mit der Zeit die Commercien von Leipzig" abzulenken und in die kurbrandenburgischen Staaten hinzuziehen. Egger wußte dies aber glücklich zu vereiteln. Seinem Unmut darüber soll Kurfürst Friedrich Wilhelm von Brandenburg in den Worten Luft gemacht haben: „Ich wünschte, der Oberpostmeister Egger zu Leipzig wäre mein Minister oder er möchte an den lichten Galgen hencken."

Mit der Entwicklung des Postwesens hielt auch die Erhöhung der Titel Schritt, aus einem Botenmeister wurde ein Postmeister, ein Oberpostmeister, ein Kommerzienrat, zuletzt ein königlicher Hofrat. Würdig beschließt diese Reihe der Titel des ersten staatlichen Postverwalters: Königlicher und Kurfürstlicher geheimer Sekretär und Oberpostkommissar.

Die Übernahme in staatliche Verwaltung war recht segensreich; mehrere Verbesserungen wurden vorgenommen. Die Ende des 17. Jahrhunderts aufgestellten Post- und Meilensäulen, die die Entfernungen der wichtigsten Städte angaben, waren höchst unzuverlässig und hatten den Angriffen der Witterung nicht Stand halten können. Deshalb beauftragte Friedrich August der Starke, der dafür ein grosses Interesse zeigte, den durch seine mathematischen Studien bekannten Pfarrer Zürner mit der Neuvermessung der Straßen und der Aufstellung von steinernen Post- und Meilensäulen. Zürner begann seine Arbeit, indem er in einer Schrift den „gehäuften" Nutzen steinerner Meilensäulen darzulegen suchte. Von den 24 Gründen verdienen einige hervorgehoben zu werden: die wohlstehende Ordnung im Lande von allergnädigster Landes-Herrschaft wird Sachsen berühmt machen; unsterblicher Nachruhm ist dem Lande sicher; beim Bezahlen von Boten kennt man die genauen Entfernungen, kann also nicht mehr übervorteilt werden; viele dem Lande nützliche Steinbrüche werden dabei entdeckt. Endlich: Reisende und sonderlich Fremde werden desto lieber solche Wege durchs Land reisen und solche gute und wohlstehende Ordnung mit plaisir ansehen, und auf die Posten zu des Landes mehrern Nutzen zu gehen, gleichsam alliciret und vergnüget werden.

Dann begann er die Straßen mit Hilfe eines von ihm erfundenen „Meilenrädleins" zu vermessen. Wir können das auf Tafel II, ob. Fig. F dargestellte Instrument mit einem Wegmesser (Taxameter) vergleichen. Am Wagenrad befindet sich ein Bolzen, der bei jeder Umdrehung eine Stange herabdrückt (Tafel II, unt. Fig. F). Eine Verbindung überträgt den Stoß auf das im Wagen befindliche Meilenrädlein und rückt den Zeiger um eine Einheit vorwärts. Die Stange wird sofort durch eine Feder in ihre alte Lage gebracht. Das Meilenrädlein gibt also die Zahl der Umdrehungen an, nimmt man aber Wagenräder von bestimmter Größe, so kann man die Entfernung sofort ablesen. Das Instrument unserer Beilage ist insofern merkwürdig, als es im Gegensatz zur Abbildung der Veröffentlichung Zürners nur die Zahlen 1 bis 9 hat, die 0 also fehlt*), daher stehen auch die Zeiger unseres Rädleins zwischen 9 und 1, weisen also in die Luft. Fig. G wird uns folgendermaßen beschrieben: „Doch kan auch diß Instrument mit einem eintzigen Rade, so ein Fußgänger vor sich herschieben oder hinter sich herziehen kan, eben so accurat appliciret, und damit also ebenfalls von einer eintzigen Person allerhand ausgemessen werden." Wenn es auch vorher schon Wegmesser gegeben hatte, so hatten sie ihre Aufgabe nicht erfüllt. Man war daher auf diese Erfindung sehr stolz und pries sie in beredten Worten: „Solcher Modus ist schon eine uhralte Gewohnheit, und findet man sonderlich, daß sich dergleichen haben verfertigen lassen zwey hohe Potentaten und AUGUSTI, der eine ist gewesen der Heydnische, nehmlich Kayser AUGUSTUS, den hat sein künstlicher Bau-Meister, Vitruvius, in seiner Architectur, dergleichen Meß-Wagen beschrieben. Der andere ist gewesen der Christliche, nehmlich Churfürst AUGUSTUS zu Sachsen."

Auf Grund dieser Vermessung wurden nun vier Arten von steinernen Meilen- oder Distanzsäulen errichtet, alle waren mit den Anfangsbuchstaben des Königs A R (Augustus rex), dem Posthorn und der Jahreszahl 1722 versehen. Die Säulen vor den Toren größerer Städte waren aus Pirnaer Sandstein besonders prächtig hergestellt (Fig. A) und mit dem polnischen und kursächsischen Wappen geschmückt. Auf den beiden Nebenseiten wurden die Entfernungen der wichtigsten Poststationen angegeben, während auf der Rückseite der Name der Stadt, vor der sie errichtet waren, Platz fand. Dann kamen die *ganzen* Meilensäulen (Fig. D), die in einem Abstand von je zwei Stunden errichtet wurden. Die dritte Art, die *halben* Meilensäulen (Fig. C), gab eine Entfernung von einer Stunde an. Die kleinsten Säulen (Fig. B) bezeichneten halbe Stunden, also Viertelmeilen. Als Einheitsmaß wurde eine Meile von 2000 Ruten Länge, die Rute zu 8 Dresdener Ellen, festgesetzt. Nach heutigem Maß beträgt dies ungefähr 9,06 km**), eine Strecke, auf die man zwei Stunden rechnete.

Zu erwähnen wäre noch, daß auf der Säule C Namenszug und Jahreszahl fehlen, und daß die

*) Auf dem Meilenrädlein Zürners sind römische und arabische Ziffern; bei den letzteren ist die Null mit angegeben, bei den römischen Ziffern durch einen Stern ersetzt.

**) Die sächsische Post- oder Polizeimeile von 7,500 km Länge kann nicht in Betracht kommen. Durch Ausmessen mehrerer Straßen ergibt sich ein Mittelwert von 9,116 km für die Meile. Berechnet man dagegen die Länge nach alten Angaben, die die verwendete Meile mit der geographischen vergleichen, so erhält man 8,994 bis 9,050 km, im Mittel also 9,022 km. Der Durchschnitt der beiden Werte ist 9,069 km. Setzt man andererseits die Dresdner Elle der sächsischen gleich (0,5664 km), so bekommt man als Ergebnis ebenfalls 9,062 km für die Meile.

Inschrift von A lautet: Von Leipzig biß Dresde Wien Paris London Madrit 1722. Dann folgt ein Posthorn.

An der Aufstellung der Säulen nahm der König regsten Anteil; genaue Anweisungen wurden für Steinmetzen und Maler ausgearbeitet, die Art der Aufstellung und der Platz genau vorgeschrieben, die Herstellung durch immer neue Erlasse beschleunigt usw. Zum ewigen Gedächtnis ließ er auch eine Münze prägen, die auf der einen Seite umgeworfene und zerstörte römische Meilensäulen zeigt, während auf der anderen Seite die sächsischen abgebildet sind. Die Unterschriften lauten: Augusti Romani splendor sepultus (Die begrabene Pracht des römischen Augustus) und Augusti Saxonici maiestate reviviscit (ist durch die Erhabenheit des sächsischen Augustus wieder auferstanden). Aus vielen Stellen kann man ersehen, wie stolz man auf die Säulen war; so werden sie dem japanischen Palais in Dresden, der Verschönerung der Dresdner Augustusbrücke an die Seite gesetzt: „denn denkt man sich diese vielen Tausende kunstvoll behauener Steine an einem Orte beisammen, oder zu einem einzigen Gebäude vereinigt, so wird man für ein nicht unbedeutendes und verächtliches Denkmal des auf das Prachtvolle, Großartige, Langwährende hingerichteten Kunstsinnes des sächsisch-augusteischen Zeitalters anzusehen sich nicht enthalten können." Ja, Christ. Gerber führt in seinem Buche: Unerkannte Wohltaten Gottes in dem Kurfürstentum Sachsen und desselben vornehmsten Städten auch diese Säulen an: „Hierher gehöret die löbliche Anstalt, daß auf denen Landstrassen Säulen gesetzet worden, daran geschrieben stehet, wieviel Stunden an diesen und jenen Ort zu reisen seyn" usw.

Die Fig. E führt uns eine hölzerne „Armensäule" vor. Diese Wegweiser waren um das Jahr 1705 errichtet worden, sie wurden jetzt auf Befehl des Königs wieder in Stand gesetzt, gelb und schwarz angestrichen und die Aufschriften genau nachgeprüft. Der Name „Armensäulen" erklärt sich daraus, dass an den Wegweisern nicht nur eine Hand, sondern ein ganzer Arm angebracht war. Die beiden Männer neben Fig. D messen die Entfernungen noch mit der Kette. Durch den Gegensatz zwischen diesem umständlichen Verfahren und dem leicht zu handhabenden Meilenrädlein soll sicherlich der hohe Wert der Erfindung betont werden.

Gleichzeitig bemühte sich die Regierung um die Ausbesserung und Herstellung von Straßen. So sind uns aus den Jahren 1699—1724 eine größere Anzahl von Verordnungen erhalten, die eine Instandhaltung der Straßen fordern, besonders vor und nach den drei Leipziger und Naumburger Märkten sollte man sie genau auf ihren Zustand prüfen. Damit beschäftigen sich die Bilder der ersten Beilage. Mit Hacke und Schaufel bessern die ersten zwei Männer die Straße aus. In der Mitte wird eine Meilensäule aufgerichtet, die allerdings von der gebräuchlichen Art abweicht. Die letzten beiden Männer tragen die Entfernungen auf die Säule auf. Die linke Figur gibt dabei dem mit einem Meisel bewaffneten Steinmetz die nötigen Anweisungen.

2. Die Verkehrslage der Meßstadt

Das Kartenbild der größeren Beilage zeigt auf den ersten Blick, wie vortrefflich es Leipzig verstanden hat, die Beherrschung des Straßennetzes von Sachsen und Thüringen an sich zu reißen. Es hatte sich dadurch zum bedeutendsten Vermittler nord- und süddeutschen Handels aufgeschwungen.

Für diese Aufgabe kamen beim Ausgange des Mittelalters vor allem zwei Stellen in Betracht, Frankfurt a. M. und die sächsisch-thüringische Tieflandsbucht. Mit dieser konnten sich die beiden andern Ausläufer der norddeutschen Ebene, die am Rhein und an der Oder entlang in die Mittelgebirge eindringen, an Bedeutung nicht messen. Die östliche mit ihrem Zentrum Breslau lag damals zu weit von den Brennpunkten deutschen Lebens entfernt, und die westliche, deren Verkehr sich in Köln sammelte, zielte auf die Niederlande hin. In der mittleren Tieflandsbucht wurde aber der Verkehr von vornherein nicht von einer einzigen Stadt beherrscht; neben Leipzig kamen vor allem Halle, Naumburg und Erfurt in Betracht, die ganz und gar nicht gewillt waren, sich ohne Kampf beiseite drücken zu lassen. Mochte nun auch Halle zu nördlich, Naumburg zu weit abseits der günstigen Pässe des Vogtlandes liegen, mochte der Thüringerwald und die Erhebungen des Eichfeldes der freien Entfaltung des Erfurter Verkehrs hinderlich sein, das jugendliche Leipzig überwand seine älteren Nebenbuhler vor allem durch den Unternehmungsgeist seiner Bürger und die tatkräftige Unterstützung seiner Landesfürsten*). Daneben half dann das gewerbtätige Hinterland die Bedeutung Leipzigs immer mehr steigern, das endlich im ersten Jahrzehnt des 18. Jahrhunderts auch Frankfurt a. M., welches ebenfalls eine außerordentlich günstige Lage besaß, überragte, und damit die erste Meßstadt Deutschlands wurde. Die Verlegung des Buchhandels aus Frankfurt, die häufige Sperrung der französischen Grenze für den Handel werden diesen Umschwung mit hervorgerufen haben.

Die Bedeutung Leipzigs fiel und stand mit seinem Anteil an dem äußerst wichtigen Handel nach Polen und Schlesien, denn schon im Mittelalter tauschte der Osten seine Rohprodukte gegen die Kulturgüter des Südens und Westens ein. Dieser gesamte Verkehr vollzog sich nun auf der sogenannten „Hohen Straße", die von Polen aus Schlesien und die Lausitz durchquerte und sich in der Leipziger Tieflandsbucht teilte; die eine Straße ging durch Thüringen nach Frank-

*) Das letztere galt allerdings nur bis zum Ende des 17. Jahrhunderts, im 18. Jahrhundert wurde Leipzig „stets als die melkende Kuh angesehen" (Hasse, Geschichte der Leipziger Messen S. 147).

furt a. M., die andere führte über Nürnberg und Augsburg nach Italien. Als es daher den Leipzigern in den letzten Jahrzehnten des 14. Jahrhunderts gelang, den Stapel des süddeutschen Handels an ihre Vaterstadt zu fesseln, hatten sie die benachbarten Rivalen aus dem Sattel gehoben.

Nun hieß es aber die errungenen Vorteile festzuhalten; die hohe Straße war ja durch keine geographischen Bedingungen gerade an Leipzig gebunden, eine Verlegung in die Nachbarstädte konnte also leicht eintreten. Dies wurde dadurch verhindert, daß man von Kaiser und Papst in den Jahren 1497, 1507 und 1514 weitgehende Privilegien erhielt, nach denen im weiten Umkreis weder neue Messen eingerichtet werden durften, noch eine andere Stadt eine Warenniederlage anlegen durfte. Außerdem ließ man durch die verschiedensten Landesfürsten, in deren eigenem Interesse es lag, daß ihre Zollstationen nicht von den Handelszügen umgangen wurden, durch besondere Gesetze, „Straßen-Mandate" sind sie auf unserer Karte genannt, die genaue Einhaltung aller wichtigen Straßen vorschreiben. Unablässig waren auch die Leipziger darauf bedacht, durch immer neue Verordnungen die alten etwa vergessenen wieder in Erinnerung zu bringen. Daher könnte man die lange Reihe der Mandate, wie sie in den Anmerkungen unserer Beilage zu lesen sind, leicht erweitern. Da sie durch die notwendige Verkleinerung der Karte kaum zu erkennen sein werden, dürfte ihre Wiedergabe angebracht sein.

„A. Ist die von Zeiten Königs Joh. sub dato Prag im Jahr 1341. u. dann in Annis 1356. et 1377. von Kays. Carl IV. dann Anno 1462. von König Georgen Anno 1502. et 1525. von König Vladislas dann von Herz. Georgen zu Sachsen Anno 1509. von Churf. Augusto Anno 1581. von Churf. Joh. Georg I. Anno 1653 höchstseel. Andenckens und letzlich von jtziger Königl. Majestät in Pohlen und Churfürstl. Durchl. zu Sachsen Anno 1709. angewiesene hohe Heer-Straße."

Wie weit man aber in der Auslegung dieser für die Gegenwart ganz unverständlichen Verordnungen ging, zeigt sich vor allem darin, daß es den Schlesiern bei schwerer Strafe verboten sein sollte, von Breslau über Prag nach Nürnberg oder über Frankfurt a. O. und Berlin nach Hamburg zu fahren; Leipzig wollte eben den ganzen Verkehr mit dem Osten vermitteln. Die Benutzung der sogenannten „Niederen Straße" (auf der Karte mit B bezeichnet) war nur unter gewissen Voraussetzungen erlaubt; auf ihr erreichte man über Glogau, Spremberg und Torgau die Meßstadt. Wie gar nicht anders zu erwarten ist, suchten die Fuhrleute die mit Zollstätten wohl versehenen privilegisierten Straßen zu meiden; außerdem ließen sich, namentlich in späteren Jahren, viele der Verordnungen gar nicht mehr durchsetzen; trotzdem aber suchte man sie bis in das 18. Jahrhundert hinein, wie ja auch unsere Karte zeigt, aufrecht zu erhalten. Dem Autor unserer Beilage machten daher die Schlesier, die sich häufig nicht um die Straßen-Mandate kümmerten, ganz besondere Sorge; lassen wir ihn selbst berichten: „C. Ist eine Straße welcher sich diejenigen Schlesier bedienen können, so Ladung nach Lüneburg, Hamburg u. d. Orte haben u. Sachs. nicht berühren wollen, aber wegen des Sandes, übler Wege und anderer Hindernüße nicht wohl zu paßiren, auch wieder obige hohe Straßen-Mandata lauffet." Ferner: „BD. Ist diejenige Straße, so zeithero denjenigen Schlesiern, welche Hamburger Guth geladen, von Muscau und Spremberg auf Gros Röschen, als denn Finsterwalda und Sonnewalda über Dame, Jüterbock und Niemegk in Amte Beltzig nach Magdeburg, Lüneburg, und Hamburg gestattet worden, um sie von der Straße sub C desto ehender abzuhalten, welches aber keinem Ober Lausitzer diesseit des Queisses gelegenen Fuhrmann zugestatten sondern billig auf die hohe Straße zu weisen, sub A." Endlich: „2. Zwischen Muscau und Guben finden sich über die Neiße 3. Brücken, als zu Zeitz, Buchholtz und Serichen, auf Merseburgl. Boden, wodurch nicht allein die Hohe-Straße, sondern auch der Moscauische Zoll entzogen wird, und ist dieses außer der Straße sub C die gefährlichste Paßage vor das Königl. hohe Landes Interesse."

Daß den Leipzigern unter diesen Verhältnissen der Spree-Oderkanal ein Dorn im Auge war, läßt sich wohl denken, überhaupt waren sie keine großen Freunde der Binnenwasserstraßen, lag doch Leipzig selbst nicht an einem schiffbaren Strome. Sie wußten es denn auch bis zu Beginn des 19. Jahrhunderts glücklich zu vereiteln, daß die Elbe zwischen Magdeburg und Böhmen dem allgemeinen Verkehre eröffnet wurde. Kanäle und Flußregulierungen sind deshalb auch als: Mißbrauch der Hohen Straße angeführt. Es bedeuten nämlich die sieben Halbmonde die Schleußen der unteren Saale, die vier mit Punkten versehenen Kreise bei Mühlosa (Mühlrose) den vom großen Kurfürsten angelegten Spree-Oderkanal, „darinnen mit den Güthern der Leipziger Stapel zum Praejuditz von der Elbe in die Havel, Spree und Oder und so nacher Breslau oder Stettin zu gelangen."

Die Fortsetzung der Hohen Straße stellte die Verbindung mit Frankfurt a. M. her (als J bezeichnet); sie war schon von Natur aus fest vorgeschrieben, bedurfte also weniger einer gesetzlichen Festlegung. Über Naumburg und Erfurt führte sie „ins Reich". Hof ist auf zwei Wegen zu erreichen, aber der über Zeitz und Gera ist verboten (GH), wahrscheinlich aus Furcht vor einem Abweichen nach Naumburg oder Halle, nur über Zwickau und Altenburg (EF) darf der Fuhrmann nach der Meßstadt fahren.

Nachdem Leipzig durch den Besitz dieser drei Straßen alle Nachbarstädte überflügelt hatte, nutzte es die hervorragende geographische Lage der sächsisch-thüringischen Tieflandsbucht zielbewußt aus. Nun zog es daraus Vorteil, daß es von der Ostgrenze Deutschlands so weit wie

von der Westgrenze entfernt war, daß es zugleich fast genau in der Mitte zwischen Alpen und Ostsee lag. Immer mehr zeigte sich, daß die kürzeste Verbindung einer großen Anzahl wichtiger Handelsplätze über die Meßstadt gingen, sodaß bald nach allen Seiten wichtige Straßen von Leipzig ausstrahlten. Auf der Karte sind folgende drei besonders hervorgehoben. Die Kupfer- und Weinstraße (K), die über Naumburg und Saalfeld nach Koburg führte, die Straße nach Dresden und weiterhin nach Böhmen (L), endlich die Verbindung mit Berlin und Danzig (M).

Auch das Bild in der rechten unteren Ecke beschäftigt sich mit dem Meßverkehr. Mit schwer beladenem Wagen fährt der Fuhrmann gerade an einer Säule mit der Aufschrift: „Da geht nach Wolau" vorüber. Recht hübsch ist die eigentümliche Art der Bespannung und der Leitung durch den Kutscher zu erkennen. Der andere Wagen scheint auf einem Schleichweg die Meßstadt Leipzig meiden zu wollen; doch schon hat ihn der Reiter des Leipziger Rates erspäht und aufgehalten. Eine strenge Bestrafung wird unweigerlich den Fuhrmann treffen.

3. Die Verkehrskarten

Die große Ausbreitung des Postbetriebes, das Anlegen guter Straßen, die Errichtung zahlreicher Wegweiser und Postsäulen wirkte befruchtend auf den Verkehr; sie hoben das Selbstbewußtsein und drängten nach einer Darstellung. Man wählte zwei Arten, die Meilenzeiger und die Reisekarten. Von beiden kann ich ein charakteristisches Beispiel vorlegen.

Unser Meilenzeiger ist ein kleines Kunstwerk; seine Handhabung ist so einfach, daß eine weitere Erklärung als auf der Karte selbst angegeben ist, überflüssig erscheint. Die Meilen der Tabelle sind wiederum keine geographischen, sondern große deutsche Meilen (9,06 km). Die Auswahl der Städte ist gut getroffen. Zwar befindet sich unter ihnen Jerusalem, Malta, Konstantinopel, deren Entfernungen wohl ziemlich willkürlich angenommen sind (Malta ist Insel!), es ist dies aber ein geringes Zugeständnis an den Geschmack jener Zeiten, meist sind die Orte der Bibel viel zahlreicher vertreten. Der Ort Griechisch-Weißenburg wird den meisten Lesern unbekannt sein; es ist die Hauptstadt Serbiens: Belgrad. Die Mehrzahl der Karten ist farbig gehalten, und zwar sind dann, um einem Irrtum vorzubeugen, die Spalten von immer drei benachbarten Ortsnamen in einer Farbe gehalten.

Auf den Reisekarten werden die wichtigsten Landstraßen hervorgehoben. Unsere Beilage zeigt noch etwas Besonderes, sie berücksichtigt in erster Linie die nach Leipzig führenden Meßstraßen; am ehesten können wir sie wohl mit den Arbeiten und Veröffentlichungen unserer Verkehrsvereine vergleichen.

Wir sind durch unser vollkommenes Kartenmaterial viel zu sehr verwöhnt, als daß wir nicht sogleich verschiedenes auszusetzen hätten. Die uns wohlvertrauten Zeichen sehen wir in ihren ersten Entwicklungsstufen, sie sind vielfach noch Bilder. Zuerst werden die befestigten und die „vornehmen" Städte auffallen, die mit einem Wall umgeben sind. Unter ihnen befinden sich auch Ortschaften, die heute kaum weiteren Kreisen bekannt sein dürften, vor allem ist dies Peitz und Schidlo. Ist ein Wall unter drei Türmen eingezeichnet, so haben wir eine große Stadt vor uns. Mittel- und Kleinstädte sind durch drei bezw. zwei Türme gekennzeichnet. Ein Turm stellt einen „Flecken oder dem gleichkommenden Ort" dar, ein einfacher Kreis ein Dorf. Mit einem solchen Kreise bezeichnen wir heute gewöhnlich alle Ortschaften, wir können ihn auch schon unter allen Türmen finden. Auch Gebirge und Wald ist bildlich dargestellt, um die Karte aber nicht zu überlasten, sind sie in der Mitte fast überall weggelassen. So ist das Erzgebirge überhaupt nicht angegeben, und vom Thüringer Wald, Vogtland und Elbsandsteingebirge sind nur geringe Spuren zu entdecken. Dagegen sind der Ettersberg bei Weimar und der Petersberg bei Halle über Gebühr hervorgehoben. Dasselbe gilt für den Wald, bei Görlitz ist er im Verhältnis zur übrigen Karte viel zu sehr betont. Vollständigkeit wird aber der Verfasser gar nicht erstrebt haben, er wollte wahrscheinlich nur leere Stellen der Karte füllen; für eine Reisekarte waren eben die Hauptverkehrslinien ausschlaggebend.

Der Zweck der Karte ist leicht zu erkennen — faite en faveur du Commerce sagt die Überschrift —, der Kaufmann soll veranlaßt werden, Leipzig und seine Messen aufzusuchen. Welche Körperschaft aber diese Karte hat veröffentlichen lassen, geht aus den Worten: „Das Publicum wird ersucht, uns die nöthige Nachrichten mitzutheilen wie hier die Herren Leipziger gethan haben," nicht hervor, neben dem Rat von Leipzig wäre noch an die Kramerinnung zu denken. Auch die sorgfältige Anführung längst veralteter Straßenmandate, die höchst einseitige Stellung zu dem „Mißbrauch der Hohen-Straße", lassen ebenso wie die Zeilen unterhalb der Karte deutlich erkennen, daß wir eine Art Verkehrsverein vor uns haben. Wir lesen nämlich „Leipzig hat 2. vornehme Rechte. Das erste ist die Universität, welche 1409. unter Churf. Fried. gestiftet worden. Das andere ist das Stapel Recht. Kays. Max I. hat 1494. (!) die 3 Jahrmärkte u. 1507 die Niederlage od. Stapel ertheilet, welches hernach Kays. Carl V. u. alle folgende Kaysere bestättiget. Es ist aber diese ihre Stapel Gerechtigkeit ein Kays. sonderbahres Recht, vermöge deßen der Rath zu Leipzig alle Handels Leuthe u. Handwerker verbinden kan, ihre große und kleine Waaren, welche sie inner 15 (geographischen) Meilen rings um die Stadt führen u. tragen, nirgends als in Leipzig nieder zu legen u. damit 3. Tage Markt zu halten, mit der Freyheit, daferne sich kein Käufer in der Zeit um billichen Preiß findet, daß Sie so dann

erst ihre Waaren gegen Abstattung der Niederlags Gebühren auf andere Wagen zu laden u. fernerweit zu verführen berechtigt seyn sollen. Demnach sind alle Orthe, welche in diesen 15. Meil. liegen, nicht befugt, eine dergl. Niederlage sich anzumassen. Diese Stapel Revier ist in d. Karte mit einer besondern Punctengränze angezeigt, in welchem Leipz. d. Mittelpunct, u. heißen alle diejenigen Wege, welche ohnmittelbar in den Niederlags Orth hinein führen die Ordentl. u. privil. Straßen, od. Stapel u. Heer Straßen, welche bey Verlust Pferde Wagen u. Ladung nicht vermieden werden dörfen. Da hingegen diejenigen Bey u. Schleifwege sind, welche Leipzig vorbeyführen, welches dem Stapel Recht entgegen. Diesem Stapel Zwang sind auch selbst die Schiffahrthen auf d. Elbe u. Saale in Ansehung d. Stapelbarern Waaren unterworfen. In Betreff dieses Stapels Priv. lieget die Stadt Leipzig im Anschlag höher als das ganze St. Merseburg, so daß manches Hauß mit so viel Steur Schoken als ganze Dörfer und Städtlein beleget ist."

Die Karte ist in der „Offizin" von Homanns Erben in Nürnberg erschienen; dies war damals der angesehenste kartographische Verlag in Deutschland. Obwohl die Karte schon 1728 gezeichnet worden ist, ist sie erst 1752 veröffentlicht worden. Aus derselben Zeit stammt auch die andere Beilage; sie ist 1738 von J. A. Richter gezeichnet und 1741 von Bernigeroth in Leipzig gestochen worden. Einzelne Orte erlauben nun einen Vergleich der beiden Entfernungsangaben. Im allgemeinen stimmen die Zahlen recht gut überein, nur bei vier Städten ist der Unterschied größer als 1—2 Meilen. Es sind dies Frankfurt a. M. 108 Stunden bezw. 40 Meilen (1 Meile = 2 St.); Frankfurt a. O. 88 St. bezw. 24 Meilen; Königsberg 196 St. 108 Meilen und Venedig 258 St. 122 Meilen.

Die beiden Arten von Verkehrskarten, mit denen sich diese Zeilen beschäftigten, spielen auch heute noch eine mehr oder minder wichtige Rolle. Die Entwicklung der Reisekarten ging in zwei Richtungen vor sich. Erstens wurde die Darstellung des Geländes immer mehr vervollkommnet, das führte zu den Wander-, Radfahr- und Automobilkarten, wie wir sie als Sonderausgaben oder in Reiseführern finden; sie wollen den Ausflugs- und Touristenverkehr fördern. Zweitens aber legte man immer größeren Wert auf die Straßen, deren Stelle später die Eisenbahnen einnahmen. Je mehr die Hindernisse, die Flüsse, Gebirge und Wälder boten, durch die Eisenbahn ausgeschaltet wurden, desto weniger wurden sie im Kartenbilde berücksichtigt, bis endlich unsere heutigen Eisenbahnkarten entstanden. Sie sollen weiter nichts aussagen, als daß zwischen zwei Städten eine Eisenbahnverbindung besteht, und befassen sich deshalb nur selten mit Einzelheiten der Linienführung. Kärtchen, die ganz entsprechend unserer ersten Beilage, nur die für einen bestimmten Ort wichtigen Verkehrslinien hervorheben, sind auch heute noch häufig zu finden. Anders ist es bei den Meilenzeigern. Wenn sie auch in letzter Zeit wieder etwas mehr Anklang gefunden haben, und besonders von Rheedereien derartige Entfernungs- und Fahrpreistabellen veröffentlicht worden sind, so haben sie doch ihre alte Bedeutung nicht aufrecht erhalten können. Einmal können sie sich nur auf eine beschränkte Anzahl von Orten beziehen, und dann haben im Verkehr auf dem Lande die einfachen Entfernungsangaben zu wenig Wert, viel wichtiger sind die Beförderungsdauer und die Transportkosten. Dafür sind aber die Eisenbahnkarten praktischer; mit Hilfe des Kursbuches lassen sich die Fahrzeiten bestimmen und unter gewissen Voraussetzungen auch die Transportkosten berechnen. Es ist daher gar nicht verwunderlich, wenn die Meilenzeiger einem so gefährlichen Konkurrenten haben weichen müssen.

Der Kaiser als Farmer in Südwestafrika

von Paul Rohrbach, Berlin

DASS unser Kaiser sich entschlossen hat, in Südwestafrika Grund und Boden für farmwirtschaftliche Nutzung zu erwerben, war in unterrichteten Kreisen schon seit einiger Zeit bekannt. Die Wahl ist auf einen Komplex von etwa 25000 Hektaren im Süden der Kolonie, im Gibeoner Bezirk, gefallen. Es handelt sich um zwei Farmgrundstücke aus ursprünglichem Witbooibesitz, Dickdorn und Kosis, die schon vor längeren Jahren ein deutscher Kaufmann in Gibeon, Herr Krabbenhöft, von Hendrik Witbooi für Warenschulden gekauft, aber bisher nur oberflächlich bewirtschaftet hatte. Ein Blick auf die südwestafrikanische Farmkarte zeigt auch, daß der nunmehrige kaiserliche Besitz über kurz oder lang der Abrundung durch eine dritte Farm bedarf, die gegenwärtig noch Regierungsland ist: Geitsabis. Kosis, Dickdorn und Geitsabis bilden zusammen fast genau ein Quadrat; Geitsabis ist eine scharf herausgeschnittene Ecke davon. Bis zum Kriege war es noch Witbooi-Stammland; der Unterkapitän des alten Hendrik, Samuel Isaak, saß dort.

Die alte Verkehrsstraße von Windhuk über Gibeon nach Keetmanshoop durchschneidet das kaiserliche Farmland; dagegen führt die zu Anfang dieses Jahres eröffnete Eisenbahn von Windhuk nach Keetmanshoop in einer Entfernung von 15—20 Kilometern an der Ostgrenze von Dickdorn-Kosis vorbei. Für südwestafrikanische Verhältnisse spielt eine solche Distanz keine Rolle. Sowohl in Britisch-Südafrika als auch in den australischen Trockengebieten, wo die wirtschaftlichen Bedingungen ähnliche sind, wie in

unserer Kolonie, betrachtet man 150 Kilometer Abstand von der nächsten Bahnlinie als die Entfernung, bis wohin der übliche extensive Viehzuchtbetrieb ohne Schaden für den Absatz der Produkte vor sich gehen kann. *Extensive Wirtschaft* — dieses Stichwort muß man immer im Sinn haben, wo es sich um Südwestafrika handelt. Daß man drüben nicht auf unsere Art, d. h. auf den normalen Regenfall hin, Ackerbau treiben kann, weiß allmählich jedermann, der sich etwas eingehender mit unserer vorläufig bedeutendsten Siedelungskolonie beschäftigt hat, aber wie sehr sich auch für die Viehzucht alle Voraussetzungen von den heimischen unterscheiden, das ist doch nur den Wenigsten geläufig. Im Oldenburger Marschland rechnet man ca. ein Hektar Weideland oder etwas darüber auf ein Rind; würde das ganze Jahr hindurch, auch im Winter, Weidegang stattfinden, wie in Südwestafrika, so wären anderthalb oder höchstens zwei Hektar pro Haupt erforderlich. Wer darnach glauben wollte, daß der kaiserliche Besitz in Südwest 12000 Stück Großvieh tragen kann, der wäre aber sehr im Irrtum. Erstens kann sich das südwestafrikanische Steppengras, obwohl es nicht hohle, sondern mit Mark gefüllte Blütenstengel hat, an Nährwert mit dem Gras auf einer erstklassigen deutschen Wiese nicht messen; zweitens bildet es keinen zusammenhängenden, mit den Wurzeln ineinander verfilzten Rasen, sondern es wächst büschelweise und läßt zwischen den einzelnen Büscheln eine Menge nackten Bodens frei; drittens endlich darf der Farmer nicht daran denken, sein ganzes Weidefeld kahl fressen zu lassen, weil er nie sicher sein kann, daß im nächsten Jahr genügend Regen fällt, um eine neue volle Grasflur hervorsprießen zu lassen. Deshalb muß immer ein Teil der Farm als Futterreserve unabgeweidet stehen bleiben. Zu diesen drei Faktoren, von denen jeder für sich bereits eine erhebliche Vergrößerung der Wirtschaftsfläche im Vergleich zu Deutschland fordert, kommt noch ein vierter, sehr gewichtiger. Steppenrinder wie die südwestafrikanischen werden unter keinen Umständen so groß, schwer und fett, wie heimisches Mastvieh. Das Schlachtgewicht, das bei deutschen Ochsen 70 Prozent des Lebendgewichtes erreicht, steigt in Afrika kaum über 50 Prozent, und wenn bei unseren Mastochsen Gewichte über 1000 Kilogramm keine Seltenheit sind, so wiegt ein lebender südwestafrikanischer Ochse nur ebenso viele Pfunde. 600 Pfund Schlachtgewicht sind für Südwestafrika schon ein ganz gutes Maß.

Gegenwärtig wird drüben das Pfund Rindfleisch mit 35—40 Pfennigen bezahlt; der ganze Ochse mit höchstens 200 Mark. Für die Zukunft ist aber auf solche Preise nicht zu hoffen. Südwestafrika hat drei verschiedene Absatzgebiete in Rechnung zu ziehen: seinen eigenen inneren Markt, das benachbarte Britisch-Südafrika und den Weltmarkt. Der innere Markt ist während der letzten Jahre gut gewesen, aber das war nur deshalb der Fall, weil fortdauernd große Eisenbahnbauten im Gange waren und man für diese viele tausend Arbeiter von außerhalb einführen mußte. Etwas haben auch die Diamantfunde bei Lüderitzbucht den Absatz beeinflußt, aber viel macht das nicht aus. Jetzt sind die notwendigen Bahnlinien fertig und die angeworbenen Kaffern gehen nach ihrer Heimat in der Kapkolonie, Natal usw. zurück. *Zuchtvieh* kann der südwestafrikanische Farmer immer noch an seine aus Deutschland neu zuwandernden Kollegen los werden, weil diese ihre Farmen bestocken müssen, aber mit der Zeit wird diese Verkaufsmöglichkeit natürlich aufhören; *Schlacht-* oder *Treckochsen* müssen schon jetzt sehr bald im Preise fallen — wenn es nicht glückt, die englische Grenze für den Absatz zu öffnen. Die großen Städte, vor allen Dingen Johannesburg mit seinen hunderttausenden von weißen Einwohnern und farbigen Minenarbeitern, Kimberley, Kapstadt usw. brauchen mehr Fleisch, als einstweilen dort im Lande produziert wird, es muß daher gefrorenes Fleisch in ziemlicher Menge aus Australien eingeführt werden, und zwar zu hohen Preisen, da die südafrikanische Union um ihrer eigenen Viehzucht willen einen Schutzzoll auf fremdes Fleisch gelegt hat. Den Zoll müßte die südwestafrikanische Produktion natürlich auch tragen, aber sie wäre dazu wohl imstande, was die Konkurrenz mit dem australischen Gefrierfleisch betrifft — wenn nur die Grenze überhaupt offen wäre! Gegenwärtig ist sie gesperrt, und zwar, wenigstens der offiziellen Angabe nach, hauptsächlich deshalb, weil unsere Schutztruppe in Südwestafrika zum Teil auf Kamelen beritten ist und man von diesen die Übertragung der sogenannten Surrahkrankheit befürchtet. Darunter versteht man eine Erkrankung durch Trypanosomen, kleine Lebewesen, durch die beim Menschen z. B. die Schlafkranheit erzeugt wird. Sie befällt mitunter Kamele und kann, wenn auch nicht gerade leicht, von diesen auf Rindvieh übertragen werden. Bei uns in Südwest hat man noch nichts dergleichen beobachtet und besonders wahrscheinlich ist es nicht, daß die Besorgnisse unserer Nachbarn bei Aufmachnng der Grenze sich verwirklichen würden. Sollten aber Verhandlungen ergeben, daß die Surrahfurcht wirklich der einzige Grund für die Sperre ist, so wäre zu erwägen, ob wir nicht die Kamele trotz ihres militärischen Nutzens lieber abschaffen sollen, denn die freie Einfuhr von südwestafrikanischem Vieh nach der Kapkolonie wäre entschieden wichtiger. Auf die Dauer wird aber auch Britisch-Südafrika unseren Überfluß nicht fassen können, denn wenn erst alles verfügbare Farmland in Südwest bewirtschaftet und voll bestockt ist, so werden eine halbe Million Rinder und mehrere Millionen Stück Kleinvieh jährlich zur Ausfuhr gelangen müssen, wenn das Land die Produktion, deren es fähig ist, voll anbringen soll. Für solche Mengen von Fleisch ist nur der Weltmarkt aufnahmefähig, und auf diesem be-

steht zurzeit ein Preis von kaum hundert Mark durchschnittlich für Schlachtrinder südwestafrikanischer Qualität. Auch die Hauptmasse der in Australien, Argentinien und Mexiko für den Export in konserviertem oder zu Fleischextrakt verarbeitetem Zustande geschlachteten Rinder ist ungefähr von derselben Art. Diese Länder mit ihrer ungeheueren Fleischproduktion regulieren den Weltmarktpreis, und ihnen wird sich Südwestafrika anpassen müssen, sobald es mehr produziert, als für seinen eigenen Bedarf und günstigenfalls für Britisch-Südafrika in Frage kommt.

Alle diese Erwägungen: geringere Qualität und größere Undichtigkeit des Grases, Notwendigkeit von Weidereserven, kleineres Gewicht der Rinder und bedeutend niedrigere Fleischpreise im Verhältnis zu Europa, bedingen es, daß ein sehr viel größeres Areal für südafrikanische Viehzucht erforderlich ist, als für heimische. Im Gibeoner Bezirk, wo die Qualität der Weide gut ist, aber die Menge der Gräser und Futterbüsche geringer als im Norden, muß man 20 Hektare auf ein Stück Großvieh rechnen. 25000 Hektar würden also für ca. 1200 Rinder ausreichen. Auf einer südafrikanischen Rinderfarm von normaler Entwicklung macht die Zahl der Kühe höchstens ein Drittel des Gesamtviehbestandes aus, der Rest besteht aus Jungvieh, Kälbern, Treckochsen, fett zu machendem Schlachtvieh usw. Die Aufzuchtquote für das verkaufsfähige ausgewachsene Vieh, d. h. die Zahl der Kälber, die das verkaufsfähige Alter erreichen, kann in Südwest auf 60 Prozent veranschlagt werden. Das bedeutet auf die Verhältnisse der Kaiserfarm übertragen, daß sie zukünftig im Maximum 250 Stück Großvieh jährlich zum Verkauf stellen könnte, was bei jetzigen Viehpreisen einen Ertragswert von ca. 40000 Mark netto repräsentieren würde. Die Unkosten, die sich bei der südafrikanischen Viehwirtschaft ergeben, sind minimal, da Stallungen nicht erforderlich sind und das Personal ebenfalls nur gering zu sein braucht und seinen Unterhalt, soweit Eingeborene in Frage kommen, in der Hauptsache von der Milch der Kühe hat. Molkereibetriebe kommen in Südwestafrika nur in unmittelbarer Nähe der nicht zahlreichen größeren Wohnplätze in Betracht.

Der Kaufpreis, den der Kaiser gezahlt hat, beträgt, wie es heißt, 100000 Mark. Etwa derselbe Betrag würde noch aufzuwenden sein, wenn die Farmen eingezäunt, alle Wasserstellen in Ordnung gebracht und die nötigen Wohngebäude errichtet werden sollen. Die Anschaffung des Viehbestandes pflegt in Südwest so zu geschehen, daß zunächst nur eine kleinere Stammherde gekauft wird und diese sich allmählich vergrößert. Wem unbeschränkte Kapitalien zur Verfügung stehen, der kann natürlich auch sofort einige hundert Kühe und eine Anzahl importierter Zuchtbullen anschaffen. Wird nur Zuchtmaterial erster Qualität genommen und alles sofort beschafft, so kann leicht ein drittes Hunderttausend an Anlagekapital erfordert werden; rationell nach südwestafrikanischen Begriffen wäre ein solches Vorgehen aber nicht. Selbstverständlich ist die soeben gegebene Darstellung, die auf der Annahme beruht, daß nur Rinderzucht betrieben wird, *schematisch* zu verstehen. In Wirklichkeit wird ein großer Teil des kaiserlichen Farmgeländes wahrscheinlich der Wollschafzucht dienen. Bei dieser, und ebenso bei der Zucht von Angoraziegen, die das bekannte Mohair liefern, sind bedeutend größere Erträge herauszuholen, weil nicht nur der Fleischwert des Tieres, sondern auch die Gespinstfaser, die es liefert, zur Verwertung gelangen. Ein kombinierter Betrieb, der, sagen wir, ein Drittel des gesamten Weidefeldes für Rindviehzucht und zwei Drittel für Wollschafe verwendet, je nach der Art des Geländes, der Gräser und Futterkräuter, kann eine erheblich größere Rente bringen, als die primitive südafrikanische Manier, nur mit Rindern und gewöhnlichen Fleischschafen zu wirtschaften — zu „buren", wie man in Südafrika sagt. Man darf wohl annehmen, daß der kaiserliche Besitz sich ökonomisch zu einem ähnlichen Musterbetrieb großen Stils ausgestalten wird, wie das ostpreußische Kaisergut Cadinen.

Ganz eine Sache für sich sind schließlich alle Meliorationsanlagen, die auf künstlicher Bewässerung beruhen. Darein kann in Südwestafrika enorm viel Geld gesteckt werden, aber nur große Erfahrung und sicherer Blick für das Mögliche und Nützliche werden den Farmer, der dergleichen Dinge unternimmt, vor Verlusten schützen. Auf den Kaiserfarmen ist eine ganze Anzahl von guten natürlichen Wasserstellen vorhanden, sogar einige kleine Quellen. Es ist also möglich, z. B. Luzernefelder herzurichten, um Straußenzucht zu betreiben. Mit einer solchen können jetzt, wo die Konjunktur für Straußenfedern günstig ist, sehr große Gewinne erzielt werden, aber das Anlagekapital für die notwendigen Einzäunungen, für die Luzerne und die Bewässerungswerke, für gute Zuchthähne und -Hennen, für Warte- und Aufsichtspersonal, darf nicht gering veranschlagt werden. Zwischen dieser Art qualifizierter Wirtschaft und der im allgemeinen maßgebenden, extensiv arbeitenden Normalfarmerei besteht ein prinzipieller Unterschied. Die letztere ist das von Natur in Südwestafrika gegebene; die erstere Methode ist nur unter bestimmten Voraussetzungen, wo die physikalischen Verhältnisse besonders günstig sind, anwendber, und es gehört viel Geld dazu. Wer aber imstande ist, mit Kapital und durch Berufung tüchtiger Kräfte vorbildlich für das ganze Land zu wirken, der tut ein verdienstliches Werk an unserer Kolonie.

Ausblick in die Entwicklung der deutschen Eisenindustrie

von Th. Kreuzkam, Berlin-Wilmersdorf

Die letzten Jahre brachten eine weitere Belebung der gewerblichen Tätigkeit und in Verbindung damit eine kräftige Zunahme des Bedarfs an Roheisen. Die gesamte Roheisenerzeugung in Deutschland und Luxemburg stellte sich im Jahre 1911 auf 15534223 t gegen 14793325 t im Jahre 1910. Auf die einzelnen Roheisengruppen verteilte sich die Gewinnung in den beiden letzten Jahren folgendermaßen:

	1910 t	1911 t	Zu- bzw. Abnahme t
Gießereiroheisen . .	2965810	3063583	+ 97773
Bessemerroheisen . .	471366	374455	— 96911
Thomasroheisen . .	9338961	9851113	+ 512152
Stahl- u. Spiegeleisen	1372196	1733280	+ 361084
Puddelroheisen . . .	644992	511792	— 133200

Die Erzeugung von Bessemer- und Puddelroheisen ist im Jahre 1911 wieder relativ stark zurückgegangen: im Jahre 1903 betrug die Erzeugung von Puddelroheisen noch 859253 t, während sich die Gewinnung von Bessemerroheisen in dem gleichen Jahre auf 446701 t stellte. Die stärkste Zunahme erfuhr im letzten Jahre wieder die Erzeugung von Thomasroheisen, die vornehmlich im südwestlichen Revier betrieben wird.

Die Entwicklung der Roheisengewinnung in den wichtigsten Industriebezirken veranschaulicht die nachstehende Zusammenstellung:

	1910 t	1911 t	In % der Gesamterzeugung 1910	1911
Rheinland-Westfal.	6514946	6830945	44,04	43,97
Siegerland, Lahnbezirk, Hessen-Nassau	773814	808438	5,23	5,20
Schlesien	900985	963026	6,09	6,21
Mitt.-u. Ostdeutschl.	766598	799210	5,18	5,15
Bayern, Württemberg, Thüringen . .	245220	290509	1,66	1,87
Saarbezirk	1192688	1219707	8,10	7,85
Lothring. u. Luxemb.	4394074	4622388	29,70	29,76

Danach weist Niederrheinland-Westfalen die absolut größte Steigerung in der Roheisenerzeugung auf. Von besonderem Interesse ist sein Verhältnis zur südwestdeutsch-luxemburgischen Eisenindustrie. Der preußische Minister der öffentlichen Arbeiten hat wiederholt die vom Südwesten seit Jahrzehnten angestrebte Mosel- und Saarkanalisierung damit zu bekämpfen gesucht, daß er behauptet hat, die Wirtschaftsbedingungen der südwestlichen Eisenindustrie seien soviel günstiger, daß sie die nordwestliche unfehlbar überflügeln müsse, wenn die genannten Kanalpläne ausgeführt würden; er hat von einer Bedrohung der nordwestlichen Eisenindustrie durch die südwestliche, ja von einer „Abwanderung" der ersteren nach dem Südwesten gesprochen. Wie die nachstehende Roheisenstatistik ergibt, sind derartige Besorgnisse vollständig unbegründet. Es betrug nämlich die Roheisenerzeugung:

	Deutsches Zollgebiet t	Südwestdeutschland-Luxemburg t	Niederrheinland-Westfalen t	Unterschied t	Erzeugung Südwestdeutschland-Luxemburg	Erzeugung Niederrheinland-Westfalen	Unterschied
1902	8479653	3367844	3281200	+ 86644	39,72	38,69	+ 1,03
1903	10085634	3953296	4009227	— 55931	39,20	39,75	— 0,55
1904	10103942	4020646	4015821	+ 4825	39,79	39,75	+ 0,04
1905	10987623	4335007	4376640	— 41633	39,45	39,83	— 0,38
1906	12478067	4788852	5142783	— 353931	38,38	41,21	— 2,83
1907	13045760	4940368	5446124	— 505756	37,87	41,75	— 3,88
1908	11813511	4506749	4945958	— 439209	38,15	41,87	— 3,72
1909	12917653	4996172	5547448	— 551276	38,68	42,94	— 4,26
1910	14793325	5561762	6514946	— 953184	37,80	44,04	— 6,24
1911	15534223	5842095	6830945	— 988850	37,60	43,97	— 6,37

Danach erzeugte der Nordwesten 6830945 t und der Südwesten 5842095 t, der Nordwesten also fast 1 Million t mehr. Im Jahre 1902, also vor einem Jahrzehnt, erzeugte dagegen der Südwesten 3367844 t und der Nordwesten nur 3281200 t, also 86644 t weniger. Bis dahin hatte allerdings die südwestliche Eisenindustrie eine schnellere Entwicklung genommen, aber das hat sich seitdem geändert, und es handelt sich dabei nicht etwa um eine zufällige Zahl eines einzelnen Jahres, sondern um eine Entwicklung, die bereits ein Jahrzehnt umfaßt. In diesem Zeitraum hat sich die nordwestliche Roheisenerzeugung um 400000 t mehr als verdoppelt, die südwestliche Eisenindustrie aber hat nicht annähernd einen solchen Aufschwung genommen: während die nordwestliche, die 1902 die kleinere war, um 3549745 t Roheisen ihre Jahreserzeugung 1911 gesteigert hat, hat die südwestliche nur eine Steigerung um 2474251 t erreicht. In Prozenten der Erzeugung tritt das Verhältnis noch deutlicher hervor: während 1902 der Südwesten um 1,03 % stärker war als der Nordwesten, war er 1911 um 6,37 % schwächer; es hat also in dieser Zeit eine Verschiebung von 7,40 % zu ungunsten des Südwestens stattgefunden.

Seit etwa zwei Jahren — anläßlich der Vorbereitungen für die Erneuerung des Stahlwerksverbandes — ist die deutsche Eisenindustrie

in einen neuen bedeutungsvollen Abschnitt ihrer Entwicklungsgeschichte eingetreten. Seit Jahren schon haben sich wohl alle Werke mehr oder weniger auf diese Erneuerung vorbereitet, sei es dadurch, daß sie ihre Anlagen ausgebaut und erweitert oder ganz neue Werke errichtet haben, oder auch dadurch, daß sie sich an andere Werke angegliedert haben, um die Erzeugung steigern und ihre Stellung am Eisen- und Stahlmarkte kräftigen zu können. Der Ausdehnungsdrang der Werke, dem durch die Zugehörigkeit zum Stahlwerksverbande und die damit verbundene Kontingentierung gewisse Schranken gezogen waren, mußte sich also bei der kürzlich durchgeführten Verbandserneuerung mit einem kräftigen Ruck Luft machen.

Das gilt, wie für die gesamte deutsche Eisen- und Stahlindustrie, auch den lothringisch-luxemburgischen Industriebezirk, dessen Entwicklung, wie oben dargelegt, in den letzten Jahren nicht mehr mit derjenigen Schnelligkeit vorangeschritten war, wie etwa um die Jahrhundertwende. Es war damals, als die Rombacher Hüttenwerke sich ausbauten, als das Differdinger Werk durch mancherlei Krisen hindurch sich weiter ausdehnte, und auch der Lothringer Hüttenverein Aumetz-Friede auf neue Grundlagen gestellt wurde. Mit Besorgnis richteten sich damals die Blicke der niederrheinisch-westfälischen Eisenindustrie auf den im Südwesten des Reiches heranwachsenden Wettbewerb. Hatte man doch die Jahre hindurch in dem lothringisch-luxemburgischen Industriebezirk vorwiegend den Lieferanten von Erz und Roheisen, sowie den willkommenen und willigen Abnehmer von Koks gesehen. Als sich das änderte und die südwestlichen Werke in rasch zunehmendem Maße dazu übergingen, ihr Roheisen selbst zu Stahl weiter zu verarbeiten und auszuwalzen, änderte sich am Niederrhein alsbald auch die Haltung der Eisenindustrie in der bereits erwähnten Frage der Moselkanalisierung. Man begann diesen Plan, den man vorher nicht lebhaft genug hatte befürworten können, mit wachsender Lebhaftigkeit zu bekämpfen. Unter dem Druck dieser Lage und des Rückschlages, der am Eisenmarkt auf die Hochkonjunktur des Jahres 1899 folgte, kam dann 1904 der Stahlwerksverband zustande, und damit trat der Wettbewerb des Südwestens etwas zurück.

Zugleich aber griff nun die niederrheinisch-westfälische Industrie in gesteigertem Maße auf den lothringisch-luxemburgischen Industriebezirk hinüber, indem sie die finanziellen Interessen der dortigen Werke eng mit den ihrigen verknüpfte. So kam die Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten-A.-G. durch die Vereinigung von rheinisch-westfälischen Werken mit der Hütte und den Gruben in Luxemburg zustande, der noch durch die bekannte Interessengemeinschaft auch die Rümelinger Hochofengesellschaft angegliedert worden ist. Daneben hat die rheinisch-westfälische Industrie durch Kapitalbeteiligung schon seit Jahren auch in dem Lothringer Hüttenverein Aumetz-Friede und in anderen südwestlichen Werken maßgebenden oder doch mitbestimmenden Einfluß erlangt. Ferner hat die Firma Thyssen & Co. samt der ihr eng verbündeten Gewerkschaft Deutscher Kaiser durch die Begründung der Gewerkschaft Jakobus und des Stahlwerks Thyssen & Co., sowie durch den Erwerb von Aktien der Sambre- und Moselhütte festen Fuß in Lothringen gefaßt. Die Gutehoffnungshütte hat an der Mosel bei Monhofen ein Grundstück erworben, das angeblich ebenfalls zur Errichtung eines Stahlwerks bestimmt ist, und die Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G. hat mit dem Erwerb des inzwischen in Konkurs geratenen Eisenwerks Rothe Erde gleichzeitig auch die Hochofenanlage in Deutsch-Oth und Esch sich angegliedert und dazu ein neues Hochofen-, Stahl- und Walzwerk größten Stils in Esch errichtet. Nimmt man zu alledem hinzu, daß eine ganze Anzahl anderer Werke, wie der Bochumer Verein, der Phönix, die Rheinischen Stahlwerke, Krupp usw., Erzgruben in Lothringen und teilweise auch in Ostfrankreich besitzen, so ergibt sich eine außerordentlich innige Verflechtung der Interessen der beiden Industriebezirke. Selbst die Firma de Wendel, die ihren französisch-lothringischen Charakter und ihre Sonderstellung noch am reinsten bewahrt hat, steht wenigstens durch ihren Zechenbesitz bei Hamm i. W. mit dem westfälischen Bezirk in enger Verbindung. Jedenfalls ergibt sich aus alledem soviel, daß die Sonderstellung, die die lothringisch-luxemburgische Eisenindustrie noch etwa bis zu den Jahren 1901 und 1902 gegenüber der rheinisch-westfälischen Eisenindustrie einnahm, sich seitdem sehr wesentlich verschoben hat. Das muß und wird selbstverständlich mit der Zeit nicht nur in der Frage des Moselkanals und in anderen Fragen allgemeiner wirtschaftlicher Interessen eine Rolle spielen wie es bei den Verhandlungen über die Erneuerung der Stahlwerksverbandes bereits der Fall gewesen ist.

Was nun die allgemeine Entwicklung der lothringisch-luxemburgischen Eisenindustrie anlangt, so hat vom Jahre 1898 bis zum Jahre 1904 die lothringisch-luxemburgische Roheisenerzeugung entweder in erheblich stärkerem Verhältnisse zugenommen als die Roheisenerzeugung der anderen Bezirke, oder sie ist unter den in jenen Zeitabschnitt fallenden Rückschlägen nicht in dem Maße zurückgegangen wie die anderen. Vom Jahre 1904 aber ab, das zugleich das Geburtsjahr des Stahlwerksverbandes ist, ändert sich das Bild vollständig, denn von da ab ist die Zunahme der Erzeugung in den anderen Bezirken stärker und der wirtschaftliche Rückgang schwächer als in Lothringen-Luxemburg. Eine Ausnahme machen in dieser Beziehung nur das Jahr 1909 und das verflossene Jahr, wo die Zunahme in Lothringen-Luxemburg etwas größer war als in anderen Bezirken. Es liegt

nahe, die Erklärung für diesen seit dem Jahre 1904 zu beobachtenden Umschwung bei dem Stahlwerksverbande selbst zu suchen, dessen einschränkende Wirkungen sich bei der lothringisch-luxemburgischen Eisenindustrie am stärksten fühlbar machen mußten, da diese im wesentlichen auf das Thomasverfahren angewiesene Industrie in der Weiterverarbeitung des Stahls weniger weit vorgeschritten war als die alteingesessene Eisenindustrie anderer Bezirke, die sich noch dazu in der wachsenden Ausbildung des Siemens-Martin-Verfahrens und in der Herstellung aller möglichen Qualitätserzeugnisse immer neue Verwendungsgebiete für ihr Roheisen außerhalb der vom Stahlwerksverband umfaßten Erzeugnisse schaffen konnte. Man kann daher im Südwesten auch vielfach die Meinung hören, daß die Begründung des Stahlwerksverbandes von den Werken der anderen Bezirke wesentlich mit zu dem Zweck betrieben worden sei, die lothringisch-luxemburgische Eisenindustrie in ihrer Entwicklung hintanzuhalten. Das mag eine aus Unzufriedenheit mit dem Verbande hervorgegangene Übertreibung sein, die obigen Ziffern zeigen aber, daß in der Tat seit der Begründung des Verbandes eine merkliche Verlangsamung der Entwicklung im Vergleich zu der Entwicklung anderer Bezirke eingetreten ist.

Um so stärker ist aber nunmehr der Ausdehnungsdrang; er ist bei allen dem Stahlwerksverbande angehörenden Werken hervorgetreten und hat eine bedeutende Steigerung der Ansprüche auf Beteiligung am Absatz des Verbandes mit sich gebracht. Am augenfälligsten tritt dieser Ausdehnungsdrang in den gewaltigen Neubauten zutage, die bereits teilweise durchgeführt sind, teilweise noch geplant werden: es sind das die großen Anlagen der Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G. in Esch, weiter das Stahlwerk Thyssen & Co. in Hagendingen und als dritte große Neuanlage wird sich das ebenfalls in Esch (Luxemburg) zu erbauende neue Stahlwerk der Vereinigten Stahlwerke Burbach-Eich-Düdelingen hinzugesellen.

Von diesen neuen Werken ist eine wesentliche Steigerung sowohl der Roheisen-, als auch der Stahlherstellung zu erwarten: nach Maßgabe der Roheisenerzeugung ist die Leistungsfähigkeit der Gelsenkirchener „Adolf Emil-Hütte" in bezug auf die Stahlherstellung und -verarbeitung auf etwa 400000 t jährlich zu veranschlagen; auf dem neuen Werke sollen nur schwere Profile wie Schienen, Träger usw. hergestellt werden. Die Leistungsfähigkeit des Thyssenschen Werkes wird auf 660000 t Roheisen und 550—600000 t Rohstahl jährlich veranschlagt. Das letztgenannte Werk wird diesen Anlagen an Leistungsfähigkeit nicht nachstehen.

Dazu kommt weiter der Ausbau anderer Werke: so hat insbesondere der Lothringer Hüttenverein Aumetz-Friede seine gesamten Anlagen im Laufe der Jahre zielbewußt ständig verbessert und auf einen derartigen Grad der Leistungsfähigkeit gebracht, daß sie ganz erheblich über die bisher vom Stahlwerksverbande dem Werke zugebilligte Beteiligungsziffer hinausgeht. Mit den Hochöfen von Fentsch wird das Werk dann künftighin über insgesamt neun oder zehn große Hochöfen neuester Einrichtung und dementsprechende Stahlwerk- und Walzwerkanlagen verfügen. Auch die Firma de Wendel & Co. hat zwei neue Hochöfen in Hayingen errichtet, die allerdings ältere Anlagen ersetzen, die aber ebenfalls eine Erhöhung der Leistungsfähigkeit bringen, und zwei weitere Hochöfen in Aussicht genommen. Endlich ist auch die Firma Collart & Co. in Steinfort mit der Errichtung eines neuen Hochofens beschäftigt. Daß die Rombacher Hütte und das Differdinger Werk in ihrem inneren Ausbau nicht müßig gewesen sind, braucht kaum besonders hervorgehoben zu werden.

Faßt man das alles zusammen, so darf man, ganz abgesehen von der durch die bessere Ausnutzung bereits bestehender Anlagen möglichen Steigerung der Roheisen- und Stahlerzeugung, für die nächsten Jahre aus den Neuanlagen mit einem weiteren Zuwachs von jährlich etwa 1900000 t Roheisen und etwa 1700000 t Rohstahl aus dem lothringisch-luxemburgischen Bezirk rechnen. Das ist nicht nur für diesen Bezirk und den Eisenmarkt im allgemeinen, sondern war vor allen Dingen auch für die wegen des Stahlwerksverbandes geführten Erneuerungsverhandlungen von höchster Bedeutung, denn jene gewaltige Stahlmenge mußte auch in entsprechender Erhöhung der Beteiligungsziffer am Absatz zum Ausdruck kommen. Noch wichtiger als die Frage, wie diese Ansprüche zu befriedigen waren, ist aber die andere Frage, wie die gewaltigen Mehrmengen am Markte untergebracht werden können und wie sie auf die Marktlage wirken werden. Einigermaßen beruhigend erscheint in dieser Beziehung, daß jene gewaltigen Mengen nicht mit einem Male auf den Markt kommen werden und daß erfahrungsgemäß die Aufnahmefähigkeit des Marktes um durchschnittlich 500000—600000 t im Laufe der letzten Jahre zugenommen hat.

Es ist sowohl von Volkswirten als auch von Industriellen immer wieder darauf hingewiesen worden, daß infolge der Besonderheit unserer Eisenindustrie die Ausfuhr eine immer größere Bedeutung gewinnt, da sie im inländischen Absatz früher oder später einen gewissen Sättigungspunkt erreicht. Ist doch selbst an dem bisherigen Aufschwunge der Auslandsabsatz sehr stark beteiligt. Welche Bedeutung der Auslandsmarkt für die deutsche Eisenindustrie erlangt hat, ergibt sich aus den folgenden Übersichten. Während die deutsche Roheisenausfuhr früher stets sehr stark hinter der Einfuhr aus England zurückblieb und zeitweise kaum in Betracht kam, hat Deutschland im letzten Jahre rund 700000 t mehr aus- als eingeführt. Eine Auf-

stellung über die Roheisenbewegung seit 1900 zeigt folgendes Bild:

Deutschlands

	Roheisen-Einfuhr t	Ausfuhr t	Überschuß der Ein- (—) bzw. Ausfuhr (+) t
1900	726712	129409	— 597307
1901	267503	150448	— 117055
1902	143040	347256	+ 204216
1903	158347	418072	+ 259725
1904	178256	225897	+ 47641
1905	158700	380824	+ 222124
1906	408196	480574	+ 72378
1907	443623	275180	— 168443
1908	252790	257849	+ 5059
1909	134230	471046	+ 336816
1910	136326	786855	+ 650529
1911	129850	829393	+ 699543

Daraus ergibt sich, daß einer Zunahme der Roheisenerzeugung im Jahre 1911 um 741000 t eine Steigerung des Roheisenausfuhr-Überschusses um 49000 t gegenübersteht. Im übrigen wurde gleich wie in den Vorjahren ein teilweiser Ausgleich durch die gesteigerte Ausfuhr von Halbzeug und Fabrikaten erzielt. Berücksichtigt man die gesamte Eiseneinfuhr und -ausfuhr, so ergibt sich für das ganze Jahr 1911 ein Ausfuhrüberschuß von 4,77 Millionen t gegen 4,31 Millionen t im Jahre 1910 und 3,59 Millionen t im Jahre 1909. Im Vergleich mit dem Vorjahre stieg er also um 460000 t. Mehr als 60% der vermehrten Roheisenerzeugung fanden demnach in gleichem oder verarbeitetem Zustande Aufnahme im Auslande.

Um noch die Ausfuhrziffern einiger besonders wichtiger Halbfabrikate usw. zu geben, so betrug die Ausfuhr von Rohluppen, Rohschienen, Rohblöcken:

1906	365026 t	1909	474854 t
1907	227332 „	1910	494400 „
1908	475267 „	1911	651415 „

Die Ausfuhr an Eisenbahn-, Zahnrad- usw. -schienen betrug:

1906	369335 t	1909	364662 t
1907	417694 „	1910	515722 „
1908	131323 „	1911	520151 „

Die Schienenausfuhr hat also nur um 4379 t zugenommen.

Die deutsche Maschinenausfuhr wies in den letzten Jahren folgende Ziffern auf:

1902	218781 t	1907	332032 t
1903	248208 „	1908	358061 „
1904	266119 „	1909	382845 „
1905	301442 „	1910	460330 „
1906	296094 „	1911	548003 „

Der Wert der Ausfuhr betrug:

1909	501865000 M
1910	596055000 „
1911	705074000 „

Aus dieser Übersicht geht hervor, daß die deutsche Maschinenindustrie mit Ausnahme des Jahres 1906 eine fortgesetzte Steigerung zu verzeichnen hatte und daß sie insbesondere im Jahre 1910 einen merklichen Aufschwung genommen hat, der sich 1911 noch weiter kräftig fortsetzte. Der Wert der Ausfuhr hat sich um mehr als 200 Millionen M innerhalb zweier Jahre gehoben. So verlangt denn die wirtschaftliche Notwendigkeit der Ausfuhr von Erzeugnissen der Eisenindustrie in unverkennbarer Deutlichkeit eine nachhaltige Berücksichtigung, um so mehr, als die Absatzverhältnisse im Auslande immer schwieriger werden: bei der zunehmenden Erzeugung von Eisenwaren im Auslande, bei der häufigen Nähe von Erzen und Kohlen im Auslande, bei den niedrigen Eisenbahnfrachten und Wasserwegen des Auslandes und endlich bei den hohen Lasten, die der deutschen Eisenindustrie auferlegt worden sind und weiterhin auferlegt werden, ist ihre Mitbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkte in steigender Gefahr. Die deutsche Eisenindustrie erscheint immer noch ausdehnungsfähig, aber vielleicht weniger nach der quantitativen als nach der qualitativen Seite hin. Bei dem heutigen Stande der Welterzeugung an Eisen und Eisenwaren liegt die Gefahr einer allgemeinen Sättigung mit Massenartikeln nicht allzu fern, wohingegen für Qualitätsartikel immer noch genügend Platz vorhanden sein wird. Unter dieser Bedingung und mit dieser Einschränkung muß sogar eine Ausdehnung der Industrie stattfinden, denn es gilt an die Zukunft zu denken, an die 80 Millionen Menschen, die in 20 Jahren auf dem immer enger werdenden deutschen Boden ihr Leben fristen wollen. Es ist zu wünschen und nach den bisherigen Leistungen zu hoffen, daß die deutsche Industrie dieser großen und schweren Aufgabe gerecht werden wird; jedenfalls muß sie mit der nötigen Vorsicht und ohne Übereilung ihren ferneren Ausbau, ihre Vertiefung und Vervollkommnung betreiben und Expansionsgelüste möglichst zurückstellen.

Die ständig steigende Roheisenerzeugung zwingt mit Naturnotwendigkeit zu immer ernsterer Untersuchung der Frage, wie schließlich die für die Eisenherstellung unentbehrlichen Erze beschafft werden sollen. An der Erzförderung des deutschen Zollgebietes war Lothringen-Luxemburg 1910 mit 80% beteiligt. Dem Eisengehalte und dem Werte nach ist diese Beteiligung wegen des geringen Gehaltes der Minette allerdings nur auf 60 bis 65% zu veranschlagen. Daß die Erzschätze des Südwestens tatsächlich genügen, um auf absehbare Zeit das Vielfache des jetzigen Minettebedürfnisses zu befriedigen, kann nicht zweifelhaft sein; der Anteil des Südwestens an der Gesamtförderung ist noch immer im Wachsen. Die Eisenerzförderung betrug in:

	Lothringen t	Luxemburg t	Südwesten des Zollgebietes t	Zollgebiet t
1902	8793496	5130069	13923565	17963591
1903	10683042	6010012	16793054	21230650
1904	11135042	6347771	17482813	22047393
1905	11967725	6595860	18563585	23444073
1906	13903177	7229383	21132569	26734560
1907	14107518	7492870	21600388	27697128
1908	13281589	5779280	19060869	24278151
1909	14442880	5893906	20236786	25504464
1910	16652968	6264000	22917968	28709654
1911	17754571	?	?	?

Da in Lothringen nach zuverlässigen Schätzungen noch über 2000 Millionen t und in Luxemburg noch annähernd 300 Millionen t heute verhüttbares Minetteerz mit einem Eisengehalte von über 28 % entsteht, so reichen diese Schätze bei der jetzigen Förderung noch für mehr als ein Jahrhundert. Aber mit der Erschöpfung der heute als abbauwürdig bezeichneten Sorten werden noch ungeheure Mengen mindereisenhaltiger Erze verhüttungsfähig werden, die vorhanden sind, deren Verhüttung aber heute unlohnend erscheint.

Aber selbst wenn die lothringisch-luxemburgischen Erze erschöpft sein sollten, dann stehen hinter ihnen noch die mindestens ebenso großen Erzvorräte des Minettebeckens von Französisch-Lothringen, die von Fachleuten auf 2500 Millionen t geschätzt werden, und die bei der gegenwärtigen Förderung von rund 10 Millionen t noch für annähernd 250 Jahre vorhalten würden. Die Erzförderung des Beckens von Briey ist in den letzten Jahren bedeutend gestiegen; sie betrug 1908: 4368000 t, 1909: 6310000 t, 1910: 8470000 t, 1911: 10427000 t. Die nachstehenden Gruben, an denen deutsche Hüttenwerke beteiligt sind, hatten folgende Förderziffern:

	1909	1910	1911
	t	t	t
Moutiers	?	768826	796899
Joeuf	438000	538400	600355
St. Pierremont . . .	?	109676	298354
Jarny	5000	112500	245000
Murville	4000	129315	238935
La Mourrière . . .	?	33500	124000
Anderny-Chevillon .	?	2500	83687
Valleroy	?	5240	75207

Moutiers (696 ha) gehört mit 25,67 % Deutsch-Luxemburg, Joeuf de Wendel. Bei St. Pierremont (917 ha) ist die Gelsenkirchener Bergwerks-A.-G. mit 7/12 beteiligt. Jarny (812 ha) gehört den Werken Hörde, Phönix, Haspe im Verein mit dem französischen Hochofenwerke Senelle-Maubeuge. Murville (496 ha) gehört Aumetz-Friede im Verein mit dem genannten französichen Werke, la Mourrière gehört Sambre und Moselle, Anderny-Chevillon Thyssen, Valleroy (886 ha) gehört der Firma Gebrüder Röchling zur Hälfte. Weiter sind deutsche Eisenwerke an folgenden französischen Erzkonzessionen beteiligt: Errouville (948 ha) gehört der Luxemburger Bergwerks- und Saarbrücker Eisenhütten-A.-G. zu 1/3 und de Wendel & Co. zu 2/3; Serrouville (720 ha) gehört dem Rümelinger und St. Ingberter Hochofen- und Stahlwerke, Bellevue (589 ha) der Luxemburger Bergwerks- und Saarbrücker Eisenhütten-A.-G. im Verein mit dem französischen Hochofenwerk La Chiers in Longwy; Batilly (688 ha) gehört der Firma Thyssen, desgleichen Jouaville (1031 ha), Conflans (820 ha) gehört Dillingen zu 1/3. Mit der Zeit wird sich jedenfalls in Französisch-Lothringen ein gewisser freier Erzmarkt mit wachsendem Angebot und daher mit einer im Gegensatz zum Weltmarkte fallenden Tendenz des Preises herausbilden. Wenn Deutschland sich der französischen Erze in ausgedehntem Maße bedient, so muß darunter der Minetteabsatz aus Deutsch-Lothringen und Luxemburg allerdings leiden, was privatwirtschaftlich natürlich Nachteile mit sich bringt. Vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus aber empfiehlt es sich, den Bezug auch der französischen Erze zu erleichtern, um so mehr als der französische Staat bei Verleihung von neuen Erzkonzessionen diese mit einer Steuer von 20 % vom Gewinn zu Wohlfahrtszwecken usw. neuerdings belastet.

Die Einfuhr fremder Erze nach Deutschland hatte seit 1905 einen Wert von über 100 Mill. M jährlich und schwankte seitdem — je nach der Konjunktur und den Erzpreisen — zwischen 140 und 160 Millionen M. Im Jahre 1911 ist die Eisenerzeinfuhr außerordentlich kräftig gestiegen: auf 10812595 t, d. i. gegen das Vorjahr, wo im ganzen 9816822 t eingeführt wurden, eine Zunahme um nahezu eine Million t. Dem Werte nach ergibt sich eine Steigerung von 160996000 M auf 177327000 M. Die Erzeinfuhr aus den wichtigsten Ländern ist seit 1908 um 3079646 t gestiegen und zeigt unter Berücksichtigung der wichtigsten Länder folgendes Bild:

	1909	1910	1911
	t	t	t
Schweden	2880390	3248995	3502185
Spanien	2460688	2861228	3154447
Frankreich	1368610	1773809	2122860
Rußland	552133	779402	867962
Algier u. Tunis . .	292737	345613	373702
Belgien	289468	326644	297160
Österreich-Ungarn .	231807	202024	158373

In verschiedenen Ländern Europas ist mehr oder weniger mit einer Abnahme der Erzausfuhr infolge wirtschaftspolitischer Maßnahmen zu rechnen, und die heimische Eisenindustrie hat sich denn auch in letzter Zeit von dem Werte der Eisenerzversorgung auf heimischem Boden mehr und mehr überzeugt. Diese Erkenntnis hat die bedeutendsten Unternehmer der Ruhrindustrie (Stinnes, Thyssen, Kirdorf) veranlaßt, neuerdings die Vergrößerungen ihrer Betriebe nicht im Ruhrrevier, sondern im Minetterevier (Luxemburg und Lothringen) vorzunehmen; ihnen wird voraussichtlich noch das eine oder andere Werk wie die Gutehoffnungshütte oder der Phönix folgen. Soweit man weiterhin auf die eisenhaltigeren schwedischen, spanischen und sonstigen Erze rechnen kann und Qualitätserzeugnisse hervorzubringen beabsichtigt, bleiben die Unternehmer natürlich nach wie vor in dem geographisch viel günstiger gelegenen Nordwesten mit seinen besseren Arbeitskräften; soweit man auf schwedische Erze verzichten muß und vor allem Massenerzeugnisse zu produzieren trachtet, zieht man in das größte einheimische Produktionsgebiet desjenigen Rohstoffes, von dem die Eisenindustrie die größten Mengen verarbeitet.

Der Zug nach dem Südwesten ist nicht ein Zeichen dafür, daß die günstigen Bedingungen für die Ruhrindustrie sich im ganzen verändert

hätten, sondern nur dafür, daß sie nicht in gleichem Maße wie bisher erweiterungsfähig sind. Die Gründe, die zu den großen Neuanlagen im Südwesten bestimmt haben, sind nicht typisch für die nordwestliche Eisenindustrie überhaupt; sie sind aber u. a. eine Folge der Veränderungen im ausländischen Erzbezuge und drücken deutlich aus, daß in Zukunft unsere Eisenindustrie nach Möglichkeit ihre Vergrößerungen auf heimischen Erzbezug stützen muß*). Die neuen Werke der nordwestlichen Eisenindustrie werden also nicht als Ersatz, sondern als Erweiterung der Mutterwerke gebaut.

Dieser vielfach als „Abwanderung" nach dem Südwesten bezeichnete Zug nach der Minette findet übrigens ohnehin seine Grenze einmal in den verfügbaren Arbeitskräften, dann aber vor allem in dem Erzbesitz, den die niederrheinisch-westfälische Industrie im Minetterevier aufweist. Da neue Gerechtsame wohl nicht mehr vorhanden sind, so sind diese Werke auf den Besitz beschränkt, den sie sich in der Vergangenheit erworben haben. Aus den Besitzverhältnissen (insgesamt 7118 ha) ergibt sich, daß weitere nordwestliche Filialhütten von erheblichem Umfange in Lothringen und Luxemburg nicht mehr möglich sind, weil die erforderliche Erzgrundlage dafür fehlt. Der Bezug von Minette aus Luxemburg, Lothringen und Frankreich nach Niederrheinland-Westfalen wird daher die vornehmlichste Verwendungsart dieser Erze bleiben, und die niederrheinisch-westfälische Eisenindustrie wird ihren Vorsprung vor der südwestlichen Industrie behaupten. Die Grundlage der nordwestlichen Industrie wird stets die wertvolle Kohle mit ihren Nebenprodukten, die Erzeugung von Qualitätsware und endlich die Erzeugung von Halb- und Fertigfabrikaten in einem fast unbeschränkt aufnahmefähigen Verbrauchsgebiete bleiben; dieses Gebiet ist durchzogen von einem Netze von Eisenbahnen und von natürlichen und künstlichen Wasserstraßen, die nahezu unbegrenzte Absatzmöglichkeiten nach dem In- und Auslande gewähren.

*) Vergl. darüber die Vorträge von Professor Dr. Hermann Schumacher in Bonn: „Die westdeutsche Eisenindustrie und die Moselkanalisierung", Leipzig, Verlag von Duncker & Humblot, 1910.

Aus:
„La maison du Chat-qui-pelote"

H. de Balzac.

„Nun, meine Herren, was haben Sie denn da mit verschränkten Armen herumzustehen?" sagte Guilleaume zu seinen drei Gehilfen. „Jawohl, sapperlot, als ich bei Chevrel war, hatte ich um diese Zeit schon mehr als zwei Stück Tuch durchgesehen."

„Es wurde auch zeitiger Tag", meinte der zweite Kommis, dem diese Arbeit zukam.

Der alte Kaufmann konnte sich nicht eines Lächelns enthalten. Obwohl zwei von den drei jungen Leuten, die ihre Väter, reiche Fabrikbesitzer aus Louviers und Sedan, seiner Obhut anvertraut hatten, einst 100000 Taler bekommen würden, um sich selbständig zu machen, betrachtete er es doch als seine Pflicht, sie unter der Fuchtel eines althergebrachten Despotismus zu halten, der heute in den prächtigen, modernen Läden, deren Kommis mit 30 Jahren reich sein wollen, gänzlich unbekannt ist: er ließ sie arbeiten wie die Neger. Zu dreien vollbrachten sie eine Arbeitsleistung, die zehn von den Angestellten zusammengerackert haben würde, deren Sybaritentum heute die Zahlenreihen des Budgets anschwellen läßt.

Kein Geräusch störte den Frieden dieses Hauses, in dem die Türangeln immer geölt waren und das kleinste Möbelstück peinliche Sauberkeit aufwies, die auf strenge Ordnung und Sparsamkeit schließen ließ. Obgleich jeder der Gehilfen eine sehr hohe Pension bezahlte, hätte es keiner gewagt, an der Tafel des Chefs sitzen zu bleiben, sobald der Nachtisch aufgetragen wurde. Unmöglich war der Gedanke, eine Nacht außerhalb zu verbringen, ohne lange vorher einen einleuchtenden Grund für diese Regelwidrigkeit angegeben zu haben. Jeden Sonntag begleiteten zwei Kommis abwechselnd die Familie Guilleaume zur Messe und zur Vesper nach Saint-Leu.

Frl. Virginie und Frl. Augustine reichten ihren Arm einem Kommis und gingen voran, von den scharfen Blicken ihrer Mutter bewacht, die diesen kleinen Zug mit ihrem Manne schloß, der zwei große, in schwarzes Leder gebundene Gebetbücher tragen mußte. Manchmal, aber selten, wurde es dem ersten Gehilfen gestattet, an den Vergnügungen der Familie teilzunehmen. Was die beiden anderen Kommis anbetrifft, so war die Schranke der Ehrfurcht, die ehemals einen Tuchmachermeister von seinen Gehilfen trennte, so hoch zwischen ihnen und dem alten Händler aufgerichtet, daß es ihnen leichter geworden wäre, ein Stück Tuch zu stehlen, als diese erhabene Etikette umzustoßen. Diese Zurückhaltung mag heute lächerlich erscheinen. Gleichwohl waren diese alten Häuser Schulen der guten Sitte und der Rechtschaffenheit. Die Meister adoptierten ihre Lehrlinge. Die Hausfrau besorgte die Wäsche des jungen Mannes. Wenn ein Gehilfe erkrankte, so wurde ihm wahrhaft mütterliche Sorgfalt zuteil.

Wenn er in Gefahr schwebte, so sparte sein Herr das Geld nicht, um die tüchtigsten Ärzte holen zu lassen; denn er war den Eltern nicht nur für die Sitten und Kenntnisse der jungen Leute verantwortlich. *(Otto Straube.)*

Der Geschäftsreisende

H. de Balzac.

Sonderbarer Kerl! Dieser Mensch hat alles gesehen, er weiß alles, er kennt jedermann; die Laster von Paris haften ihm an, er versteht aber auch die Gutmütigkeit der Provinz zu heucheln; er ist das Glied, welches das Dorf mit der Hauptstadt verbindet; doch seinem Wesen nach ist er weder Pariser noch Provinzler, er ist Reisender.

Nichts sieht er gründlich; von Menschen und Ortschaften behält er nur die Namen; die Dinge beurteilt er nach ihrer Außenseite; er mißt alles mit seiner eigenen Elle; sein Blick streift nur die Gegenstände und durchdringt sie nicht. Er interessiert sich für alles, aber nichts interessiert ihn wirklich.

Als vorzüglicher Schauspieler muß er ein wohlwollendes, zufriedenes, entgegenkommendes Lächeln aufstecken können und es wieder verschwinden lassen, um seinen wahren Charakter zu zeigen. Er muß Beobachter sein, wenn er nicht auf seinen Beruf verzichten will. Ist er nicht unablässig gezwungen, die Menschen durch einen einzigen Blick zu erforschen, ihre Handlungen, ihre Sitten und vor allem ihre Zahlungsfähigkeit zu erraten und sofort die Möglichkeiten des Erfolges abzuschätzen? Die Gewohnheit, in jeder Angelegenheit schnell eine Entscheidung zu treffen, macht das Urteilen zu seiner zweiten Natur: er spricht erhaben über die Pariser Theater, über ihre Schauspieler und über die in der Provinz. Er kennt ferner die guten und die schlechten Orte Frankreichs. Er besitzt die Beredsamkeit eines Wasserleitungshahnes, den man nach Belieben aufdreht. Seine Musterkollektion wohl vorbereiteter Phrasen kann er ein- und auspacken wie er will, ohne sich zu irren. Unversieglich strömen die Sätze und bringen auf ihr Opfer die Wirkung einer moralischen Douche hervor. Er ist Erzähler, raucht und trinkt. Er besitzt Berlocken und imponiert den kleinen Leuten; in den Dörfern gilt er für einen Lord; er läßt sich niemals verblüffen; zur rechten Zeit weiß er auf seine Tasche zu klopfen, um das Geld erklingen zu lassen, damit er von den äußerst mißtrauischen Dienstboten der Bürgerhäuser, in die er eindringt, nicht für einen Dieb gehalten wird.

Geschäftseifer ist nicht die geringste Eigenschaft dieser menschlichen Maschine. Weder der Falke, der sich auf seine Beute stürzt, noch der Hirsch, der neue Pfade ausfindig macht, um die Jäger von seiner Fährte abzubringen, noch die Hunde, die das Wild aufspüren, können mit ihm verglichen werden, mit der Schnelligkeit, mit der er herbeieilt, wenn er einen Auftrag wittert, mit der Geschicklichkeit, mit welcher er seinem Rivalen ein Bein stellt, um ihm zuvorzukommen, mit der Kunst, mit der er ein Absatzgebiet für seine Waren entdeckt.

Bücherbesprechungen

MEYERS HANDLEXIKON DES ALLGEMEINEN WISSENS. Sechste, gänzlich veränderte und neubearbeitete Auflage. Annähernd 100 000 Artikel und Verweisungen auf 1520 Seiten Text mit 1220 Abbildungen auf 80 Illustrationstafeln (davon 7 Farbendrucktafeln), 32 Haupt- u. 40 Nebenkarten, 35 selbständigen Textbeilagen und 30 statistischen Übersichten. 2 Bände, in Halbleder gebunden, zu je 11 Mark. (Verlag des Bibliographischen Instituts in Leipzig und Wien.)

Der rührige Verlag von „Meyers Konversations-Lexikon" hat soeben noch eine dritte Ausgabe seines bekannten Verlagswerkes herausgegeben. Zu dem großen und dem kleinen „Meyer" hat sich jetzt noch eine Neuausgabe von „Meyers Hand-Lexikon des allgemeinen Wissens" gesellt. Die erste Ausgabe erschien in den 70er Jahren, und noch viele werden sich der beiden kleinen dickleibigen Bände erinnern; bis zum Jahre 1893 erschienen dann noch vier weitere Auflagen, und jetzt, nachdem das Werk längere Zeit vergriffen war, ist nun die 6. Auflage herausgekommen. Die Neuauflage steht in jeder Beziehung wieder vollkommen auf der Höhe der Zeit. Alles irgendwie Interessante wurde berücksichtigt, Fragen jeglicher Art werden hier in klarer und präziser Weise beantwortet, und es ist kaum glaublich, wieviel im Rahmen dieser kleinen Ausgabe geboten wird; viele Karten und andere Beilagen sind noch zur näheren Orientierung beigegeben; jeder, insbesondere aber auch der Kaufmann, wird in diesem Hand-Lexikon einen zuverlässigen Ratgeber finden. Bis jetzt liegt nur der erste Band vor, dem zweiten sehen wir mit Interesse entgegen. *Ss.*

Dr. Johann Ellinger u. *A. J. Percivel Butler*, A SHORT ENGLISH SYNTAX AND EXERCISES. F. Tempsky (Wien) u. G. Freytag (Leipzig). Preis geb. 1 Kr. 90 h.

Dieses Buch bildet den 4. Teil des Lehrbuches der *englischen Sprache für höhere Handelslehranstalten* von Ellinger und Butler. Es zerfällt in zwei Teile, der erste Teil enthält eine kurze englische Syntax mit zahlreichen Anschauungsbeispielen und Regeln in deutscher Fassung, für die dann unter dem Strich eine Übersetzung in gutem, einfachem Englisch gegeben wird. Die Auswahl des Regelstoffes ist außerordentlich glücklich getroffen worden. Die Fassung der Regeln ist zwar knapp, doch läßt eine genaue Prüfung erkennen, daß nichts Wesentliches fehlt, wohl aber Unnötiges, Seltenes weggelassen worden ist. Die Anordnung ist hierbei streng schematisch, den Anfang machen die Regeln über die Wortstellung, ihnen folgen der Artikel, das Substantiv, Adjektiv und Pronomen; eine größere Anzahl von Kapiteln ist dem Verbum gewidmet.

Der zweite Teil des Buches bringt eine Reihe englischer und deutscher Texte (14 englische und 24 deutsche Übungen), die in enger Anlehnung an die in 120 Paragraphen behandelten Regeln der Einübung dieser Regeln dienen. Der Stoff zu diesen Übungen ist teils der Geschichte und Geographie des Landes, teils dem täglichen und Schulleben entnommen; teils werden aber auch kleinere Erzählungen allgemeinen Inhalts geboten. Wie man der Anordnung des Regelstoffes und seiner Fassung zustimmen kann, so ist auch die Auswahl der Texte als gut zu bezeichnen.

Den Schluß bildet ein englisch-deutsches und deutsch-englisches Glossar mit recht brauchbarer Aussprachebezeichnung. Das Buch ist nach allem wohl zu empfehlen. *R. Rößger.*

Robert Regnard, COMMERCIAL LIFE MADE EASY. Dresden 1912. Gerhard Kühlmann. Preis gebunden M 2.80.

Der Verfasser bezeichnet sein Buch als neues

praktisches Handbuch der Handelskorrespondenz und Geschäftssprache. Diese Bezeichnung wird man namentlich für den ersten Teil, der 8 Bilder aus dem kaufmännischen Leben in englischer Sprache, und zwar nach der Methode Gonin, enthält, gern anerkennen. Dieser Teil wird noch wertvoller durch einen zu den 8 Bildern (Indirekte Offerte, Einkauf, Tätigkeit des Korrespondenten, Verkäufer und Kunde, Reisender und Kundschaft, Tätigkeit des Agenten) in englischer Sprache abgefaßten Kommentar, welcher das Hauptsächlichste einer englischen Handelslehre bringt. Am Schlusse einer jeden Gruppe sind eine Anzahl auf den Inhalt des dargebotenen Stoffes bezügliche Fragen angeschlossen. Das Ganze ist also methodisch recht geschickt angelegt.

Der zweite Teil enthält im bunten Durcheinander 60 englische Brieftexte der verschiedensten Art, die allerdings im Inhaltsverzeichnis unter 6 Gruppen gebracht worden sind. Auf die Darbietung von durchgeführten Geschäftsfällen, sogen. „Briefgemeinschaften", auf die man in den neueren Korrespondenzbüchern mit Recht großen Wert legt, ist sonach in dem Buche verzichtet worden.

Was nun die Unterrichtsbehandlung des Stoffes angeht, so setzt der Verfasser voraus, daß diese 60 Briefe, sowie die 8 Bilder des ersten Teils und die den 3. Abschnitt des zweiten Teils bildenden Redewendungen des kaufmännischen Briefstils *auswendig* gelernt werden, damit der Schüler imstande ist, die im 2. Abschnitte des II. Teiles enthaltenen sogen. Dissoziations-(Übersetzungs-)aufgaben und die im 4. Abschnitte desselben Teiles gestellten Aufgaben zum selbständigen Entwerfen englischer Briefe zu lösen.

Inbezug auf die Restauswahl ist ein weites Maß gehalten worden, die Briefe beziehen sich nur auf einfachere Verhältnisse des kaufmännischen Lebens. Dies ist jedoch kein Nachteil. Es ist durchaus notwendig, daß der Lernende sich zunächst mit dem englischen Ausdrucke für naheliegende Vorfälle des Geschäftslebens vertraut macht und hierfür eine sichere Grundlage gewinnt, ehe er sich mit schwierigeren, ferner liegenden Fällen befaßt. Am Schluß befindet sich ein kurzes Vocabular. Da das Buch auch dem Selbstunterricht dienen soll, wäre in diesem Wörterverzeichnis eine Bezeichnung der Aussprache der englischen Wörter wohl am Platze gewesen.

R. Rößger.

Eingegangene Bücher

(Besprechung vorbehalten)

Ausschußsitzung des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen, Eisenach, 1. bis 3. Mai 1910. Geh. M 1.—. Leipzig 1910. B. G. Teubner.

Bausteine des Kaufmanns, Heft 1—10. à M —.40. Berlin 1911. Otto Dreyer.

Betz, Dr. jur. Heinrich, Die wirtschaftl. Entwicklung der Provinz Schantung seit der Eröffnung Tsingtaus 1898—1910. M 3.—. Tsingtau, Adolf Haupt.

Braun, G., Das Ostseegebiet. M 1.25. Leipzig 1912. B. G. Teubner.

Brentano, Lujo, Schutz der Arbeitswilligen. M 1.—. Berlin 1912. Leonh. Simion.

Büchler, Dr. Max, Der Kongostaat Leopolds II. I. Teil. Zürich 1912. Rascher & Co.

Carnegie, A., Kaufmanns Herrschgewalt. 4. Auflage. Brosch. M 3.50, geb. M 4.—. Leipzig 1910. Gloeckner.

Deutscher Kolonial-Atlas mit Jahrbuch. Broschiert M —.80. Berlin 1911. Dietrich Reimer.

Domsch, Dr. Paul, Albert Christian Weinlig, Ein Lebensbild. Chemnitz 1912. J. E. F. Pickenhahn & Sohn.

Dove, Marokko. M 1.—. Leipzig 1912. B. G. Teubner.

Fachbibliothek für die gesamte Holzindustrie. 1. Das Fachzeichnen für Tischler, 2. Das Fachzeichnen für Tischler, 3. Die Stillehre für Tischler, à M —.20. Wittenberg 1912. R. Herrosés Verlag.

Grabisch, Joseph M., Aus Kontor und Leben Wege und Winke. M 2.50. Berlin 1912. Carl Curtius.

Gruber-Reinlein, Wirtschaftsgeographie. M 2.40. Leipzig 1912. B. G. Teubner.

Haasis, Dr. jur. Erich, Das Schmiergelderunwesen in Handel und Verkehr. M 2.20. Stuttgart 1912. J. B. Metzler'sche Buchh.

Der Handel in Südkamerun in den Jahren 1908—1911. M 3.—. Berlin 1912. Dietrich Reimer.

Hassack, Dr. Karl, Warenkunde. 2 Bde. Samlg. Goeschen. à M —.80. Leipzig 1910/11. G. J. Goeschen.

Heilborn, A., Die deutschen Kolonien. M 1.25. Leipzig 1912. B. G. Teubner.

Herrfurth, Dr. Kurt, Bürger und Wirtschaftskunde. M 1.60. Leipzig 1912. Velhagen & Klasing.

Herzberg u. *Taaks*, Kgl. Bauräte, Der Rhein-Nordsee-Kanal. Berlin 1912. Jul. Springer.

Heyne, Paul, Französ. Französisch. M 3.—. J. Bielefeld, Freiburg.

Jacobsohn, Felix, Anleitung und praktische Winke zur Benutzung der Schreibmaschine. Kart. M —.75. Leipzig 1911. G. Hedeler.

Jahrbuch über die deutschen Kolonien. V. Jahrgang. M 5.—. G. D. Baedeker in Essen.

Jahrbuch des Deutschen Vereins für das Fortbildungsschulwesen 1912. Magdeburg 1912. Creutz'sche Verlagsbuchh.

Kalender 1912, der Blätter für Volkskultur. M 1.50. Berlin-Schöneberg. Fortschritt (Buchverlag der Hilfe).

Krüger, Berthold, Der deutsche Ansiedler u. Händler im Neuen Kongogebiet. M 1.50. Leipzig 1912. Ernst Marré.

Die Krupps, Lebensabriß. M —.30. Essen 1912. G. D. Baedeker.

Landenberger Fr. u. *Ernst Egern*, Kaufmänn. Briefverkehr I. M —.80. Stuttgart 1912. Holland & Josenhaws.

Lechler, Paul, Geschäftserfolg und Lebenserfolg. M 2.50. Stuttgart 1912. Deutsche Verlagsanstalt.

Lombardo, Il commerciante italiano. M. 3.—. J. Bielefelds Verlag, Freiburg.

Meisel, Franz, Moral und Technik bei der Veranlagung der preußischen Einkommensteuer. Brosch. M 2.—. Leipzig 1911. Duncker & Humblot.

Meyer, Dr. A., Kapitalanlage. M 2.25. Zürich 1912. Art. Institut Orell Füssli.

Moenckmeier, Wilh., Die deutsche überseeische Auswanderung. M 9.—. Jena 1912. Gustav Fischer.

Moltke, Siegfr., Zwei Kapitel aus Leipzigs Handels- und Verkehrsgeschichte. M 1.20. Leipzig 1912. Veit & Comp.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

Die Liebe ist der Erfüllung Römer XIII. v. 10.
d. 27. December 1841
Johannes Scharrer

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Arthur Schröter · Leipzig · Verlag Carl Ernst Poeschel

NO. 5 AUGUST 1912

Johannes Scharrer

Ein Lebensbild aus der 1. Hälfte des 19. Jahrhunderts

von Georg Schrötter, Nürnberg

EINE der markantesten Persönlichkeiten Nürnbergs in der 1. Hälfte des 19. Jahrhunderts ist unstreitig der Kaufmann Johannes Scharrer, der durch das Vertrauen der Bürgerschaft für die Jahre 1823—29 auf den Posten eines II. Bürgermeisters berufen worden war. Von der Natur mit einer ursprünglichen Gabe der Auffassung ausgestattet lernte und studierte er mit ebenso großem Eifer als Erfolg, so daß in seiner Erscheinung der fruchtbare Doktrinär und der glückliche Wirklichkeitspolitiker in gleicher Weise sich verkörpern konnten. In ihm ist die harmonische Ausgestaltung eines ertragreichen Lebens in Theorie und Praxis Wahrheit geworden. Getragen von einem unbesiegbaren Optimismus und männlichen Selbstbewußtsein, geleitet von einem kräftigen Willen und reinem Streben erlahmte er nie, wenn es galt, das durchzusetzen, was er für die Allgemeinheit, seine zweite Vaterstadt Nürnberg, den Handelsstand und zuletzt auch für sich als gut und segenbringend erkannt hatte. So steht seine Gestalt vor den Zeitgenossen, so ersteht sein Bild vor unserem Auge, wahrhaft groß, selbstlos und lauter. Es lohnt sich, diesem Manne als einem der nachahmenswerten Vorbilder näher zu treten. Von seinen äußeren Lebensverhältnissen soll nur kurz berichtet werden, um ausführlicher die leitenden Ideen und bedeutsamen Leistungen zu betrachten, die seinen eigentlichen Lebensinhalt ausmachten, die es wert erscheinen lassen, heute noch und an dieser Stelle davon zu sprechen.

Geboren[1]) am 30. Mai 1785 als ältester Sohn des Bierbrauers und Landwirtes Johann Georg Scharrer in dem damals noch Nürnbergschen Landstädtchen Hersbruck besuchte der „durch seltene Talente, unermüdlichen Fleiß und ungemeine Liebe zu den Wissenschaften" — Worte seines Rektors Seyfried — ausgezeichnete Knabe drei Jahre lang die Lateinschule seiner Vaterstadt. „Der Zufall wollte, daß ich den Kaufmannsstand ergriff", so sagt er selbst 1809 in einem Briefe an seine Gattin. 1799 trat er in ein Nürnberger Geschäftshaus, wo er die übliche dreijährige Lehrzeit zubrachte. 1802—9 konditionierte er in zwei angesehenen Handelsfirmen Nürnbergs. Die ihm verbleibende freie Zeit benutzte er, um durch Privatstudium die französische, englische, italienische und spanische Sprache zu erlernen und sich so zu vervollkommnen, daß er darin zu korrespondieren vermochte. Daneben beschäftigte er sich auch mit Geographie und Musik. Wie er seine geschäftlichen Obliegenheiten und seine privaten Bestrebungen auffaßte, bezeugt er selbst am besten durch die ersten Worte eines Tagebuches, welches der junge Mann eine Zeit lang führte: „Wenn ich eine Sache anfange, so will ich sie auch vollenden." Mit aller Bestimmtheit zeichnete er sich die Richtung seines Lebens vor, wenn er mit 18 Jahren schrieb: „Meine Vernunft muß ich zum Diktator meines Willens machen. Ich muß ein braver und gemeinnütziger Mann werden". 1809 verheiratete er sich mit Katharina Weiß, mit der er in glücklicher Ehe lebte, und gründete mit seinem Schwager Amberger ein Hopfengeschäft, welches er von des letzteren Tode (1812) bis 1816 allein, 1816—19 mit seinem Freunde Johann Christian Merck und bis 1826 wieder allein fortführte. Durch hervorragende Begabung, reiche Kenntnisse, angestrengte Tätigkeit und absolute Rechtlichkeit brachte er es persönlich und geschäftlich zu hochgeachteter Stellung im In- und Auslande. Wesentlich trug er dazu bei, daß der Hopfenhandel Nürnbergs die dominierende Bedeutung in Europa erlangte.

Nach dem Tode des damaligen II. Bürgermeisters Johann Nikolaus Soergel wurde er 1823 zum Nachfolger erwählt[2]). In dieser Eigenschaft

war es ihm gegönnt, in besonderem Maße seine auf das allgemeine Beste gerichteten Anschauungen zu verwirklichen, nachdem er schon 1818 bis 23 als Magistratsrat sich schöpferisch auf dem Gebiete der Gemeindeverwaltung betätigt hatte. Um die kommunale Selbstverwaltung zur Wirklichkeit zu machen, wie Dr. Hagen sich ausdrückt, „war sein Streben als II. Bürgermeister vor allem darauf gerichtet, das absolute System in ein kommunales umzugestalten, und es gelang ihm das in einer Weise, daß Nürnberg ein Vorbild und Muster für andere Städte wurde. Sodann richtete er sein Augenmerk auf die Ordnung des städtischen Haushaltes. Durch sorgfältige Erforschung der Verhältnisse, durch Herstellung einer genauen Kontrolle und durch Übernahme der früher verpachteten Gefälle in Selbstregie brachte er es, unter kräftiger Mitwirkung derjenigen Mitglieder des Magistrates, denen die Aufsicht über die einzelnen Zweige der Einnahmen übertragen war, dahin, daß die Einnahmen fast in allen Zweigen vermehrt wurden." Dazu wurde die Stadtkämmerei neu organisiert, die Verwaltung des Stiftungsvermögens geordnet und ein richtiger Haushaltungsplan geschaffen. Scharrer verstand es auch, von den Finanzen der Stadt „den besten Gebrauch zu machen und sie zum Wohle und Ruhme der Stadt zu verwenden. Er wollte kein unfruchtbares Sparsystem inaugurieren; die vorhandenen Mittel sollten vielmehr dazu dienen, Einrichtungen und Anstalten ins Leben zu rufen, die ein Gemeinwesen wie Nürnberg ohne Nachteil nicht entbehren konnte. Um das zu erreichen, scheute er auch vor den größten Opfern nicht zurück. „Das ist eine Aussaat", sagte er, „aus der kostbare Früchte entsprießen, welche noch in zunehmender Fülle fortwuchern, wenn diejenigen, welche sie ausstreuten, schon längst die Erde deckt." Seit langer Zeit war in der ehemaligen Reichsstadt nichts geschehen. Man hatte sich mit dem begnügt, was die frühere Zeit geschaffen. Der alte reichsstädtische Zopf haftete noch der Mehrzahl der Bewohner an, nirgends zeigte sich eine Initiative, an die Stelle des zerfallenden Alten etwas Neues zu setzen. Da galt es viel nachzuholen, um Nürnberg sich selbst wieder seiner würdig zu machen. Und es ist wahrhaft erstaunenswert, was Scharrer für seine zweite Vaterstadt geleistet hat. Durch sein Eingreifen wurde dem alten Schlendrian ein Ende gemacht und ein neues Leben wach gerufen." Kräftig unterstützt von dem I. Bürgermeister Binder und gleichgesinnten Männern in den städtischen Kollegien wurde eine städtische Sparkasse, ein städtisches Getreidemagazin und eine Pensionsanstalt für die städtischen Bediensteten begründet. Ferner wurden die öffentlichen Brunnen und Wasserwerke verbessert, sowie Fahrstraßen und Fußwege um die Stadt angelegt. Auch auf Erhaltung und Restaurierung kirchlicher und profaner Denkmale war Scharrer unermüdlich bedacht, wie auch die Anregung zum Bau eines neuen Theaters von ihm ausging. Der Organisations- und Bauplan eines öffentlichen Krankenhauses ist gleichfalls unter seiner Leitung zustande gekommen und zur Beratung vorgelegt worden.

Ein Hauptverdienst erwarb sich Scharrer um die Hebung des Schulwesens, sowohl der Volksschulen als auch der Mittelschulen, namentlich aber um die Gründung und Fortführung der ihm ganz besonders am Herzen liegenden polytechnischen Schule, die am 2. Januar 1823 eröffnet wurde[3]).

Bei ihrer Begründung „ging er von der Ansicht aus, daß Gewerbe und Industrie wieder in lebendige Beziehung zur Kunst und den mächtig fortschreitenden Naturwissenschaften gebracht werden mußten, wenn Nürnberg zu neuem Aufschwunge gelangen solle". Er sah „kein anderes Mittel, als durch tüchtigen Unterricht im Zeichnen auf Vervollkommnung der Handarbeit hinzuwirken und in mechanischen Werkstätten und chemischen Laboratorien, den Hauptattributen einer Industrieschule nach seiner Auffassung, Anleitung zu praktischer Verwendung mathematischer und naturwissenschaftlicher Gesetze zu geben. Er stand auch mit dieser Absicht nicht allein, denn schon 1792 hatte sich in Nürnberg eine „Gesellschaft zur Beförderung vaterländischer Industrie" gebildet, welche, ähnlicher Anschauung huldigend, eine Sonntagsschule für Zeichnen ins Leben rief, um in Lehrlingen, Gesellen und Meistern den Sinn für bessere Form gewerblicher Erzeugnisse zu wecken und überhaupt feinere Geschmacksbildung anzubahnen. So nützlich auch diese Sonntagsschule sich erwies," sie konnte doch den Bedürfnissen einer neuen Zeit nicht gerecht werden. Die Industriegesellschaft selbst faßte den Plan, eine polytechnische Schule zu gründen. Scharrer förderte ihn in jeder Weise, bis er mit dem Beginn des Jahres 1823 verwirklicht wurde. Mängel, die sich im Betriebe ergaben, wurden allmählich beseitigt. Städte, die ähnliche Institute zu gründen vorhatten, wandten sich nach Nürnberg um Mitteilungen über die dortigen Einrichtungen. Seit 1829 hatte das Programm der Schule eine Erweiterung erfahren, indem eine Vorbereitungsschule angefügt wurde und den Schülern ein gewisses Maß allgemeiner Bildung zugänglich gemacht wurde. „Die eigentliche polytechnische Schule zerfiel nach dem neuen Lehrplan in eine „bildende" und eine „mathematisch-technologische" Klasse. Die erstere erstreckte sich auf künstlerisches Zeichnen, Plastik und Architektur in drei Jahreskursen zu durchschnittlich 15 Wochenstunden; die letztere zählte zwei Jahreskurse und als Lehrgegenstände: Darstellende Geometrie, höhere Mathematik, Physik, Chemie, Mechanik und Maschinenlehre, Ornamenten-, Bau- und Maschinenzeichnen. Dem II. Bürgermeister Scharrer und zwei von den Lehrern aus ihrer Mitte gewählten Inspektoren, den Professoren von Staudt und Kuppler wurde die Direktion der Anstalt in der Art übertragen, daß Scharrer die Oberleitung, von Staudt die

Überwachung der Disziplin und des wissenschaftlichen Unterrichtes, Kuppler die Beihilfe in der Führung des Haushaltes und der Verwaltung der Werkstätten zu besorgen hatte. Nachdem Scharrer am 17. Oktober 1829 bei der Bürgermeisterwahl nicht wieder gewählt worden war, schied er aus dem Direktorium der polytechnischen Schule aus. Schon am 13. Juli 1829 hatte die kgl. Regierung des Rezatkreises sich veranlaßt gesehen, „das Anerkenntnis des ebenso unermüdeten und uneigennützigen, als erfolgreichen Eifers, mit welchem sich der II. Bürgermeister Johannes Scharrer seit dem Jahre 1818, wo er zur Verwaltung des städtischen Gemeindewesens berufen wurde, in seinen bisherigen Gemeindeämtern dem Wohle der Stadt Nürnberg gewidmet, zur Entwicklung und Belebung ihres neu begründeten Organismus im Geiste unserer Verfassung und des Gemeinde-Ediktes auf eine ausgezeichnete Weise mitgewirkt, die Ansprüche und Rechte der Stadt und ihrer Bürger zu behaupten und den achtungswerten Standpunkt, auf welchem diese Gemeinde im Königreiche erhoben, erringen zu helfen gestrebt hat, auf Grund zahlreicher amtlicher Verhandlungen ehrend auszusprechen. Eine Reihe ersprießlicher Einrichtungen sichert dem Bürgermeister Scharrer bleibende Ansprüche auf das Vertrauen und den Dank seiner Mitbürger und auf die wohlwollende Achtung der Staatsregierung und wird sein Bestreben dem Andenken jener patriotischen Männer zugesellen, welche in den Vorzeiten für das Wohl ihrer Vaterstadt Nürnberg mit thätigem Mute gewirkt haben." Bald darauf wurde Scharrer zum Direktor der technischen Lehranstalt mit einem jährlichen Gehalt von 1000 fl berufen (8. Januar bezw. 27. Juni 1830). So war es ihm gegönnt, auch weiterhin fördernd und bessernd für seine Lieblingsschöpfung tätig zu sein, die in den folgenden Jahren noch manche Veränderung erfuhr, bis er 1839 freiwillig die Direktion niederlegte, „nicht ohne die allerhöchste Anerkennung seiner Aufopferung und wirksamen Dienstleistung empfangen zu haben. Sein Nachfolger wurde der berühmte Physiker Georg Simon Ohm", der bereits seit sechs Jahren als Professor und Inspektor an der Schule gearbeitet hatte.

Mit dieser Skizzierung der öffentlichen Wirksamkeit im Dienste seiner zweiten Vaterstadt ist aber das Bild der Persönlichkeit Scharrers nicht vollständig, vielmehr ist noch seine öffentliche Wirksamkeit zu erwähnen, welche er „für ein größeres Ganze, für Bayern, ja für Deutschland in nationalökonomischen Fragen durch Wort und Schrift entfaltete." Es galt, ein verbessertes Zoll- und Verkehrswesen zu schaffen. Hier verdient Scharrers Name neben den Besten seiner Zeit, ebenbürtig neben einem Friedrich List, für alle Zeit genannt zu werden[4]).

Nürnberg war nach seiner Einverleibung in Bayern (15. September 1806) zum wirtschaftlichen Zentrum für den nördlichen Teil des Königreichs durch seine Lage wie seine Vergangenheit bestimmt. Sein Bürgertum atmete nach der Befreiung von der französischen Herrschaft freier auf und griff mit wiedererwachender Schaffenslust rüstig das Werk der wirtschaftlichen und gemeindlichen Erneuerung an[5]). Durch die deutsche Bundesakte von 1815 war ein nationales Handelssystem in Aussicht gestellt worden, dessen Ein- und Durchführung aber an dem Widerstande der 39 Bundesstaaten scheiterte, welche fast ausschließlich ihr Handels- und Zollgebiet, ihre eigene Maß- und Gewichtsordnung beibehielten. Der Bundestag erwies sich als unfähig, große nationale Ziele zu verfolgen, mochten sie wirtschaftlicher oder politischer Natur sein, er vergeudete die Zeit in Streitigkeiten um Dinge, die eigentlich der Vergangenheit hätten angehören sollen. Die politische und wirtschaftliche Einigung Deutschlands lag trotz der Befreiung von dem Übergewichte Frankreichs noch in weiter Ferne. Der Präsident der Vereinigten Staaten von Nordamerika sagte damals: „Den Keim, der in Deutschland liegt, nicht zur Entwicklung kommen zu lassen, scheint der gemeinsame Zweck einer entschlossenen Politik zu seyn."[6])

Das Drückende dieses Zustandes empfand am meisten der Kaufmann, dessen Geschäfte nach Frankfurt a. M., Gent und London gingen. Bis 1812 hatten sich sogar die letzten Reste des Geleitswesens erhalten können. Durch das Zollgesetz vom 26. Mai 1818, welches alle Binnenzölle beseitigte und nur ein Grenzzollsystem aufrecht erhielt, machte Preußen einen verheißungsvollen Anfang zum Bessern. Wenn auch die Bedeutung der Maßregel noch verkannt worden ist, selbst der Tübinger Nationalökonom Friedrich List machte keine Ausnahme, so wurde dadurch doch bewirkt, daß eine Anzahl von Kaufleuten auf der Frühjahrsmesse zu Frankfurt a. M. 1819 unter Mitwirkung Lists sich zu einem Handelsverein zusammenschloß, um von dem Bundestage Abhilfe zu heischen. Von daher kam sie aber nicht, da die deutschen Großmächte ihre von ihrem vermeintlichen Interesse vorgeschriebenen Sonderwege gingen. Drei Jahre nachher kamen die Vertreter der Mittel- und Kleinstaaten in Darmstadt zu Konferenzen zusammen, die zwar kein eigentliches Ergebnis zeitigten, aber doch die Idee des Frankfurter Handelsvereins weiter propagierten. Nach langen Sonderverhandlungen (seit 1825) trat, stark beeinflußt durch die von Nürnberg ausgehende freihändlerische Agitation, der bayerisch-württembergische Zollbund ins Leben (1828). Der Nürnberger Magistrat und Handelsvorstand sprachen König Ludwig I. in Huldigungsadressen ihren Dank für den Abschluß des Bundes aus. Erst nach einem weiteren Quinquennium folgte (1833) der deutsche Zollverein, um den sich der König persönlich die wichtigsten Verdienste erworben hat, wie er seit seinem Regierungsantritt dafür lebhaft eingetreten war. Die Zolleinigung ist die große deutsche Schicksalsfrage der Zeit gewesen, von deren glücklichen Lösung die materielle Wohlfahrt des deutschen

Volkes abhing. Freilich hätte man in Nürnberg in mancher Hinsicht günstigere Bedingungen gewünscht, als sie zu erlangen waren. „Als jedoch in der Neujahrsnacht 1833/34 weitum in deutschen Landen die Zollschranken fielen und die schwerbeladenen Frachtwagen zum erstenmal von Zöllnern unbehelligt über unbewachte Grenzen rollten, da freute sich auch die Nürnberger Kaufmannschaft aus vollem Herzen dieses Momentes, in dem eine Jahrhunderte lang getragene drückende Last vom Handel genommen war.“[7])

Mehrfach hatte Scharrer in den Gang der Entwicklung eingegriffen. Er[8]) hatte seit 1818 die Werke des englischen Nationalökonomen Adam Smith eifrig studiert und dem Cotta'schen Verlag in Stuttgart 1827 seine Bereitwilligkeit erklärt, eine deutsche Übersetzung des englischen Originals mit den Noten des französischen Übersetzers Marquis Garnier herzustellen und in einem Anhange seine eigenen Abhandlungen über wichtige Fragen der Nationalökonomie anzufügen. Die Ausgabe kam jedoch nicht zustande, lediglich die Einleitung, eine Übersicht der von den Regierungen befolgten wirtschaftlichen Systeme und eine summarische Darstellung der Lehre Smiths im Vergleich zu jener der Ökonomisten, liegt in druckreifem Manuskript vor.

Adam Smith steht mit seinen Ansichten auf dem Boden des Freihandels, während Friedrich List für hohe Schutzzölle eintrat. Scharrer war verständig genug, beide Extreme zu vermeiden, er wußte die Zeichen der Zeit zu deuten. In seinen „Bemerkungen über den deutschen Zollverein und die Wirkung hoher Zölle in nationalökonomischer Hinsicht“ (1828), in der Schrift „Ein freimütiges Wort über Handel und Zollgesetze“ und in dem „Nachtrag zum freimütigen Wort“ befürwortete er „mäßige Zollsätze, welche die Ausfuhr inländischer Produkte befördern, die Einfuhr ausländischer Rohprodukte erleichtern, die inländische Fabrikation auf eine nicht nur scheinbare, sondern ausführbare, genügende Weise begünstige.“ Und den Zollbund von 1828 begrüßte er als Anfang zur wirtschaftlichen Einigung aller deutschen Staaten. „Er hielt die Zeit der Erfüllung dieser großen „nationalen Idee“ nun für nahe bevorstehend. Eben in dieser Zeit, so meinte er, da die Staaten der neuen Welt sich von der Vormundschaft der europäischen Mutterländer losgerissen hätten, da England sich genötigt sehe, seine tyrannische Navigationsakte aufzugeben, und die Meere nach und nach freizugeben, habe ein einiges Deutschland begründete Aussicht, seinen fast 300 Jahre entbehrten Anteil am Welthandel wiederzugewinnen. In der außerordentlichen Zunahme der Zahl der Überseeschiffe, die direkt nach Hamburg und Bremen einliefen, sieht Scharrer den „Anfang der Wiedergeburt des deutschen Welthandels.“ Nun freie Bewegung im Innern, und die Nation werde bald imstande sein, diese Schiffe mit deutschen Produkten zu befrachten!“ Zur Erläuterung seiner Schutzzollansichten wählt er aus dem französischen Zolltarif das Eisen, nach dem Brote den wichtigsten Artikel für Schaffung von Arbeit und Erzeugung von Wohlstand.

„Vor der großen Revolution wurden in Frankreich etwa zwei Millionen Zentner Eisen erzeugt und 400000 Zentner aus Spanien und Deutschland, namentlich aber aus Schweden eingeführt. Das schwedische Eisen zahlte damals, wie schon 100 Jahre vorher, nur 10 Centimes Eingangszoll für den Zentner, ohne daß die Eisenwerkbesitzer im mindesten Klage erhoben hätten. Mit der Revolution trat in diesen gewohnten Verhältnissen eine Änderung ein: der Eingangszoll für fremdes Eisen wurde im Jahre 1791 auf 1, 1806 auf 2, 1814 auf 15, 1822 auf 45 Frank erhöht, so daß nach und nach die Einfuhr ausländischen Eisens auf 80000 Zentner herabsank, die inländische Produktion auf 3 Millionen Zentner stieg, die Holz- und Kohlenpreise um das dreifache und die Preise des Stabeisens um das doppelte, von 30 auf 65 Frank, sich vermehrten. Wird der Gesamtproduktionswert auf 10 Klassen von Berechtigten nach Villefosses Formel verteilt, so ergibt sich, daß auf die bei der Eisenproduktion beschäftigten Arbeiter (Holzhauer, Köhler, Fuhrleute und Schmiede) nur ein Sechstel, auf die Eigentümer oder Pächter der Eisenwerke ebenfalls ein Sechstel, auf die kapitalvorschießenden Kreditinstitute ein Sechzehntel des Produktionswertes traf. Weder die Arbeiter noch die Eisenwerksbesitzer, wenn sie nicht zugleich über Bergwerke und Wälder verfügten, zogen demnach größeren Nutzen, oder der Kapitalist höhere Zinsen, als unter den früheren Verhältnissen. Nur die Besitzer von Bergwerken und Waldungen hatten gewonnen, denn auf sie entfiel der dritte Teil des Gesamtproduktionswerts. Während nämlich vor 1814 das zur Produktion von 2 Millionen Zentner erforderliche Brennmaterial 14 Millionen Frank kostete, belief sich nach der Erhöhung des Eisenzolls der Aufwand für dasselbe auf 28 Millionen, so daß zugunsten der Forstbesitzer und einer unausbleiblichen Devastation der Wälder 14 Millionen Frank auf die Schulter der Landwirte gewälzt wurden. Denn nach Garniers Berechnung gingen damals in Frankreich 920000 Pflüge, die zum Ersatz ihrer Abnutzung einen jährlichen Eisenverbrauch von 460000 Zentner erforderten; dieses Eisen würde aber den Landwirten 14 Millionen Frank weniger gekostet haben, wenn nicht seit 1814 der Eisenpreis um 30 Frank für den Zentner gestiegen gewesen wäre.

In ähnlicher Weise analysierte Scharrer die Wirkungen der englischen Kornbill, welche fremdes Getreide in England zu hohen Zöllen nur dann zuließ, wenn die Preise eine bedeutende Höhe erreicht hatten. Die Folgen zeigten sich bald in einem solchen Steigen nicht nur der Getreidepreise, sondern aller Lebensbedürfnisse, daß Taglöhner und Fabrikarbeiter selbst bei erhöhtem Lohne nicht bestehen konnten und der Almosenkasse zur Last fielen. Die Armensteuer,

welche 1750 bei dem Preis von 35 Schilling für den Quarter Weizen noch auf 690000 Pfund Sterling stand, war unter fortwährender Steigerung im Jahre 1820 bei einem Weizenpreise von 80 Schilling auf 7430000 Pfund Sterling angewachsen und reichte höchstens, die Arbeiter auf dem Felde und in den Fabriken vor dem Hungertode zu schützen. Aber auch die Grundbesitzer, deren Renten durch die Kornbill so gewonnen hatten, daß ihnen die Last der Armentaxe leicht fiel, spürten mit der Zeit die üblen Wirkungen einer allzugroßen Begünstigung: die hohen Preise wichen nämlich nach und nach der Überproduktion, und sowohl Pächter als kleine Gutsbesitzer befanden sich bald in der gleichen Not wie Taglöhner und Fabrikarbeiter. Als endlich das zu Hilfe gerufene Parlament von einer Kommission die Frage mit aller Sorgfalt und Umsicht untersuchen ließ, kam man zur Überzeugung, daß der Landbau am besten gedeihen werde, wenn die Regierung sich der Einmischung enthalte und sich dem System des unbeschränkten Verkehrs allmählich zuwende."[9])

Durch diese kleine Schrift „Bemerkungen usw.", welche ein wirksamer Protest gegen das auch in Bayern bestehende Zollsystem war, fand Scharrer die Beachtung und Würdigung der bayerischen Staatsmänner. Er wurde darum, als vom Bundestage in Frankfurt a. M. die Einführung eines gleichen Münzfußes in den süd- und mitteldeutschen Staaten angeregt worden war, zu Rate gezogen. Am 16. Januar 1829 legte er seine gutachtliche Äußerung zu der schwierigen Frage der Erhaltung des Konventionsfußes bezw. Einführung des Kronentalerfußes der bayerischen Regierung vor. Er bezeichnete darin jede Änderung im Münzwesen unter den dermaligen Zeit- und Handelsverhältnissen als höchst bedenklich, eine Abwürdigung oder auch nur eine Herabsetzung der Kronentaler von der giltigen Tarifierung (2 fl 42 Kr.) für vollkommen überflüssig, dagegen die Fortdauer des Kronentalerfußes neben dem 24 Guldenfuße für ganz unschädlich und selbst nützlich[10]). Die Münzeinigung erwartete er erst mit einem gemeinsamen Zollsystem. Dieses freilich ersehnte er mit den besten Männern der Zeit. Schmerzbewegt fragt er 1829, „ob denn die Zeit nie kommen werde, wo alle deutschen Fürsten einsehen, daß das Heil und der Wohlstand Deutschlands nur in einer innigen Vereinigung der Interessen aller deutschen Staaten zu finden ist. Österreich hat seine Interessen schon längst von denen Deutschlands abgesondert; es hat sich in sich selbst zurückgezogen; es hat in seinen Regierungsgrundsätzen einen eigenen, dem Charakter der Deutschen nicht zusagenden Weg eingeschlagen; es hat gegen den geistigen und merkantilischen Verkehr mit Deutschland eine scharfe Scheidewand aufgeführt und dadurch auch das politische Band geschwächt, mit dem das deutsche Kaiserhaus fast ein Jahrtausend Deutschland umfing. Deutschland hat dadurch den Haltpunkt verloren, auf den es sich so lange stützte, und es muß einen andern Haltpunkt suchen, an den es sich fest anschließen kann, um nicht als ein haltloses Aggregat der zersplitternden Einwirkung anderer Nationen preisgegeben zu sein. Dieser Haltpunkt ist nur in einer Vereinigung aller deutschen Staaten zu einem gemeinschaftlichen Zollsystem zu finden. Die Geschichte aller Völker hat bewiesen, daß der Handelsverkehr das festeste Band ist, das die Völker aneinander knüpft, und daß mit der Lösung dieses Bandes kein dauerhaftes politisches Band unter ihnen bestehen kann. Zollbarrieren trennen die Völker mehr voneinander, als Gebirge und Ströme. Österreichs Trennung von Deutschland hat nicht erst mit der Niederlegung der deutschen Kaiserkrone, sondern mit der Aufstellung seines strengen Zollsystems unter Theresien und Joseph begonnen, und seitdem ist die Kluft zwischen Deutschland und Österreich eine größere geworden. So wird das zersplitterte Deutschland nicht eher eine innere Kraft gewinnen, als nicht alle Zollbarrieren im Innern Deutschlands niedergeworfen sind."

Durch Beschluß des kgl. Staatministeriums des Innern vom 2. März 1832 wurde Scharrer beauftragt, von den technischen Schulen Berlins und insbesondere von der preußischen Zentralanstalt für polytechnischen Unterricht, dem „Gewerbeinstitut" genaue Einsicht zu nehmen und hierüber ausführlich zu berichten. Gleichzeitig wurde er im Einverständnisse mit dem kgl. Staatsministerium der Finanzen zu dem in Berlin stattfindenden Zollvereinsverhandlungen als Beirat des bayerischen Bevollmächtigten, des kgl. Zollrates Bever, delegiert. In zweimonatlichem Aufenthalte in der preußischen Hauptstadt hat er daran tätigen Anteil genommen und den bayerischen Vertreter mit seiner reichen Erfahrung unterstützt[11]).

Nach seiner Rückkehr faßte er die Verbindung der zwei Nachbarstädte Nürnberg und Fürth durch eine Eisenbahn ins Auge; eine solche war allerdings schon 1814 von Oberbergrat von Baader mit Pferdebetrieb angeregt worden, mit Dampfkraft aber sollte sie nunmehr durchgeführt werden. In welcher Weise und mit welchem Erfolge es geschah, wolle in Jahrgang 4 Heft 1, S. 54—62 dieser Zeitschrift (1911) nachgelesen werden. Scharrer war von Anfang an stellvertretender Direktor, seit 14. Dezember 1836 Direktor mit einem Jahresgehalte von 1200 fl, in welcher Eigenschaft er von drei zu drei Jahren bestätigt wurde. Er selbst war nur mit zehn Aktien am Gewinn beteiligt. Bemerkenswert ist vor allem der Standpunkt, von dem aus er diese erste deutsche Eisenbahnlinie betrachtete. Im Vorworte der 1836 herausgegebenen Schrift „Deutschlands erste Eisenbahn mit Dampfkraft oder Verhandlungen der Ludwigs-Eisenbahn-Gesellschaft in Nürnberg" legt er ihn folgendermaßen dar:

„Deutschlands erste Eisenbahn mit Dampfkraft durchmißt zwar nur eine Linie von

20700 Fuß, aber sie gewährt ein doppeltes Interesse, einmal weil sie, von einem deutschen Baumeister ausgeführt, völlig gelungen ist, ihrem Zweck vollkommen entspricht und zu viel größeren Unternehmungen den Impuls gegeben hat, und dann, weil sie einen Bestandtheil der großen Communikationslinie bildet, welche den europäischen Continent von Westen nach Osten in seiner ganzen Breite durchschneidet und an die Küsten Asiens führt. — Das was noch vor einem Jahr bloß als die Geburt einer patriotischen Phantasie angesehen wurde, die kürzeste und sicherste Verbindung des Occidents mit dem Orient auf dieser Linie, eilt schon jetzt mit raschen Schritten zur Verwirklichung. Die Fortsetzung der Ludwigs-Eisenbahn in ihrer beiderseitigen Richtungen gegen den Main (nach Bamberg) und gegen die Donau (nach Donauwoerth), hat die Genehmigung der k. Staatsregierung erhalten; die zur Herstellung der Dampfschiffahrt auf der Donau von Regensburg nach Wien und von Ulm nach Regensburg gebildeten Gesellschaften haben bereits die erforderlichen Geldmittel aufgebracht; eine Gesellschaft für die Herstellung der Dampfschiffahrt auf dem Main von Mainz oder Frankfurt bis Würzburg oder Bamberg dürfte sobald ins Leben treten, als die bayerische Staatsregierung den gefaßten Beschluß, den Mainstrom rektifizieren und reinigen zu lassen, zum Vollzug bringt; die Dampfschiffahrts-Gesellschaft in Wien, welche schon im vorigen Jahr den Weg von Pesth nach Constantinopel in 10 Tagreisen möglich machte, wird in wenig Jahren ihr großes Werk vollenden, und dann wird der deutsche Binnencontinent sein seit drei Jahrhunderten durch die Seeschiffahrt immer mehr geschmählertes Recht der Theilnahme an dem Handel des Orients vindiziren und die Dampfschiffahrt und Eisenbahnen werden den durch den Zoll- und Handelsverein engverbundenen deutschen Binnenstaaten den Völkerverkehr wieder zuführen, den ihnen die Umschiffung des Vorgebirgs der guten Hoffnung und eine verkehrte Handelspolitik entzogen hatte. England dürfte den schon lange durch das mittelländische und rothe Meer gesuchten kürzeren Weg nach Ostindien nun eher über Ostende, Brüssel, Cöln, Frankfuhrt a. M., Würzburg, Nürnberg, Regensburg, Wien, Pesth, Galacz, durch das schwarze Meer, Sinope, nach dem Euphrat und durch den persischen Meerbusen finden. — Wer diesen von dem Daseyn der kleinen Nürnberg-Fürther Eisenbahn abgeleiteten Gedanken als ein Traumbild belächelt, der bedenke, daß die reichhaltigste Phantasie nicht ahnen konnte, was wir seit 50 Jahren im Gebiete der angewandten mathematischen und physikalischen Wissenschaften verwirklicht sahen, daß z.B. vielleicht ein größerer Scharfsinn dazu gehörte, um mittels Dampf- und Spinnmaschinen aus einem Pfund Baumwolle einen 882000 Fuß langen Faden zu produzieren, als der Dampfkraft ein Niveau von 300 deutschen Meilen, wovon die Natur schon 250 Meilen nivellirt hat, mitten durch Europa zu bahnen, und daß die Magnetnadel, welche die Thore der Ozeane öffnete, noch weniger die Folgen ahnen ließ, welche in ihr verborgen lagen, als jene in ihren Wirkungen unermeßliche Kraft, deren Anwendung auf die Transportmechanik noch jung ist, und welche das Gebiet der menschlichen Herrschaft in dynamischer Hinsicht grenzenlos zu erweitern verspricht."

Nochmals kommt er 1840 auf diese weitausschauenden Ideen zurück in der Schrift „Darlegung der Verhältnisse der Eisenbahn von Nürnberg über Bamberg an die nördliche Reichsgrenze[12]), worin er die Richtungen angab, nach welchen die Bahnen gebaut werden müssen, wenn sie zur Wohlfahrt der Völker und Staaten dienen sollen.

Der letzte ehrenvolle Auftrag wurde Scharrer zuteil, als ihn die k. Staatsregierung am 27. September 1840 zum Mitglied der Zentralkommission für die allgemeine Industrieausstellung in Nürnberg berief und zwar, wie es in der Berufung heißt „in ehrender Anerkennung seiner ausgezeichneten technischen Kenntnisse, seiner großen Vorliebe für Industrie, des edlen und warmen Eifers, mit welchem er sich allen Geschäften unterzieht, der Vorzüge seines Charakters, der Achtung und des Vertrauens, das er in Nürnberg genießt, endlich der großen Geschäftsgewandtheit, die ihm eigen ist." Die Ausstellung fand in den Lokalitäten der Kreis-, Gewerb- und polytechnischen Schule statt. Es hatten sich daran 955 Industrielle und Gewerbetreibende, darunter 597 aus Mittelfranken, beteiligt[13]).

„Der rastlosen Tätigkeit Scharrers stand in seinen letzten Jahren nicht mehr die gleiche körperliche Rüstigkeit zur Seite. Fand er auch im Schoße einer zärtlichen Familie die liebevollste Pflege, als ihn schweres Leiden auf das Krankenbett warf, hofften auch seine Freunde immer noch, daß der nahende Frühling und der Gebrauch eines Heilbads Besserung bringen werde, umsonst — Scharrer erlag am 30. März 1844 einem wiederholten Nervenschlag." „Mitten im belehrenden Gespräch mit seinen Söhnen, an welche er seine letzten Worte ernst mahnend richtete: „Kinder, ich sage Euch, hütet Euch vor irdischem Triumph; denn — — — schnitt der Todesengel den Erklärungssatz ab." Daß der Verlust eines Mannes, den ganz Nürnberg kannte, und die Besten mit ihrer Hochachtung und Freundschaft ehrten, in allen Schichten der Bevölkerung ungeheuchelte Teilnahme erregte, bedarf keiner Ausführung. Hunderte von achtbaren Bürgern geleiteten den Geschiedenen von seiner Gartenwohnung zur letzten Ruhestätte im Johanniskirchhof, und tiefempfundene Worte zweier Redner erinnerten am Grabe nochmals an den Freund, den Mitbürger und das edle Herz, das so lebendig für das Wohl des Einzelnen, der

Gemeinde und des Vaterlands geschlagen hatte." Mit vollem Rechte gebührte ihm die Bürgerkrone, die der I. Bürgermeister Binder auf den blumenbedeckten Sarg legte. Ein Jahr nach seinem Tode ehrte die Ludwigs-Eisenbahngesellschaft das Andenken ihres hochverdienten Direktors durch Aufstellung seiner Büste im Nürnberger Bahnhof und wieder ein Jahr darnach wurde an seinem Grabe das Denkmal enthüllt, welches der ihm im Leben innig ergebene Erzgießer Burgschmiet gesetzt hatte[14]).

Wir schließen das Lebensbild Scharrers mit den herrlichen Worten, welche C. M. von Bauernfeind bei der Jahresschlußfeier der Technischen Hochschule in München am 27. Juli 1881 dieser hochragenden Gestalt aus der 1. Hälfte des 19. Jahrhunderts, die trotz der vielfachgearteten Tätigkeit wie aus einem Guß vor uns steht, gewidmet hat: „Johannes Scharrer war eine stattliche imposante Persönlichkeit. Seine lebhafte, leicht erregbare Natur wurde durch einen scharfen Verstand, dem keine Lebenserfahrung verloren ging, in Schranken gehalten und vor allzu kühnem Fluge bewahrt. Ein Meister der Rede und des geschriebenen Worts, gewann er Hörer und Leser jederzeit für seine Sache, die freilich auch jederzeit die gute war. Sein Wirken umfaßte nicht bloß den Kreis der Familie und der Gemeinde, sondern das ganze deutsche Vaterland, dessen Ohnmacht er sah und das er wenigstens auf dem Felde der materiellen Arbeit heben wollte. Er ging mit Friedrich List den gleichen Weg, wenn es sich um Zollverein und Lokomotivbahnen handelte und war nur in der Bemessung der Zölle auf fremde Produktion anderer Ansicht: niederste Eingangszölle, meinte er, würden die vaterländische Industrie spornen, ohne die unentbehrlichen Lebensbedürfnisse zu überteuern. Die mächtige Entwicklung deutscher Arbeit und der wachsende Volkswohlstand, welchen die Zollvereinsperiode von 1833 bis 1870 bei einer zwar langsamen aber stetigen Ermäßigung der Einfuhrzölle zur Folge hatte, scheinen Scharrers Ansicht als die richtigere zu bestätigen. Seit 1823 vom kaufmännischen Geschäft abgetreten und durch die Vorliebe, welche er erst seinen Lehranstalten, dann den großen Fragen der Industrie und der Eisenbahnen zuwandte, dem alten Berufe entfremdet, lebte Scharrer im glücklichsten Familienkreise, aufgesucht von bedeutenden Männern des In- und Auslands, und in staats- und volkswirtschaftlichen Fragen zu Rate gezogen. Er hat nicht immer Anerkennung geerntet, aber sie allein ist auch nicht der süße Preis männlichen Strebens: Das sittliche Gesetz zu erfüllen, weil es Gesetz ist, war Scharrers und bleibt der Menschheit ideales Endziel."

Benutzte Literatur:

[1]) R. Hagen, Zum Andenken des hundertjährigen Geburtstages Johannes Scharrers. Nürnberg 1885. S. 6—11. — C. M. von Bauernfeind, Johannes Scharrer und seine Bedeutung für die Entwicklung der technischen Schulen und der Eisenbahnen in Bayern. München 1881. S. 3—5.

[2]) J. P. Priem, Geschichte der Stadt Nürnberg. Nürnberg 1875. S. 390, 423—35, 438—39. — Hagen, S. 12—19.

[3]) Hagen, S. 20. — Bauernfeind, S. 5—15. — Priem, S. 391—92, 432, 475.

[4]) Bauernfeind, S. 15. — Hagen, S. 21.

[5]) P. Dirr, Der Handelsvorstand Nürnberg 1560—1910. Nürnberg 1910. S. 62. —

[6]) Bauernfeind, S. 15. — Dirr S. 66—67. — Wolfgang Menzel, Geschichte der deutschen bis auf die neuesten Tage. Stuttgart u. Augsburg 1856. V, 172.

[7]) Hagen, S. 11. — Dirr, S. 61, 64, 67, 73. — Bauernfeind, S. 15. — O. Th. Heigel, Ludwig I., König von Bayern. Leipzig 1872. S. 170.

[8]) [9]) Bauernfeind, S. 16, 17—19.

[10]) [11]) Bauernfeind, S. 19, 20. — Hagen, S. 22, 23.

[12]) J. Scharrer, Deutschlands erste Eisenbahn mit Dampfkraft oder Verhandlungen der Ludwigs-Eisenbahngesellschaft in Nürnberg 1836—1844. — Hagen, S. 25. —

[13]) Priem, S. 509—10. — Hagen, S. 18—19.

[14]) Bauernfeind, S. 22—23. — Hagen, S. 30. — Priem, S. 526—30. Denkmal der Erinnerung an Johannes Scharrer. Nürnberg 1846.

Was bietet das Hamburgische Kolonialinstitut dem Kaufmanne?

von Max Förster, Hamburg

VIER Jahre fast hat jetzt das Hamburgische Kolonialinstitut gearbeitet, es ist daher die Frage erlaubt und berechtigt, was leistet es, dient es den Zwecken, für die es gegründet wurde? Die Frage soll hier betrachtet werden mit besonderer Rücksicht auf den Kaufmannsstand, denn ein Kaufmann als Kolonialstaatssekretär und unsere erste Kaufmannsstadt haben sich zu der Errichtung des Kolonialinstituts vereinigt. Vorauszuschicken aber sind die Tatsachen der Gründung des Kolonialinstituts und seiner Organisation.

Hand in Hand mit dem größeren und allgemeineren Interesse für die deutschen Kolonien, das sich seit der Mitte des ersten Jahrzehnts des neuen Jahrhunderts zeigt, ging die Erkenntnis, daß diese Kolonien nach verschiedenen Richtungen doch erst oberflächlich bekannt waren. Man fühlte das Bedürfnis nach wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Erforschung der Kolonien und andrerseits nach Verbreitung der gewonnenen Kenntnisse. Damals begannen die Universitäten Vorlesungen über koloniale Dinge einzurichten, an der Universität Halle wurde sogar eine Kolonialakademie gegründet. Auch in der Reichkolonialverwaltung hatte sich dieses Bedürfnis fühlbar gemacht. Dernburg, damals noch Direktor der Kolonialabteilung des Auswärtigen Amts, führte bei der Beratung des Kolonialetats im Reichstage am 4. Mai 1907 aus, die Verwaltung trage sich bereits seit längerer Zeit mit der Idee, ein das

gesamte koloniale Bildungswesen einerseits und die Wissenschaften der Kolonien andrerseits umfassendes akademisches Institut zu gründen. Wie kam es, daß dieses neue wissenschaftliche Institut nicht in Berlin oder in Verbindung mit einer preußischen Universität, etwa Halle, gegründet wurde, sondern in Hamburg? Den Anstoß dazu hatte gegeben der Referent der Budgetkommission des Reichstags für den Kolonialetat, Rechtsanwalt Dr. Semler, der die deutschen Kolonien aus eigener Anschauung kannte und als Hamburger auch mit den Verhältnissen und Möglichkeiten in seiner Vaterstadt vertraut war. Diese Anregung traf beiderseits, bei der Kolonialverwaltung und in Hamburg, auf guten Boden. Die Erschließung und Entwickelung der Kolonien war in erster Linie eine wirtschaftliche Frage und Dernburg, als Kaufmann von Beruf, erkannte, daß die Kolonien nur Beamte verwalten und fördern könnten, die Verständnis für wirtschaftliche Dinge zeigen, und daß den besten Boden für die Aneignung des Verständnisses für wirtschaftliche Fragen Hamburg biete, dessen wirtschaftliche Interessen den ganzen Erdball umspannen. Andrerseits konnte Dernburg damit rechnen, daß er in keiner Stadt Deutschlands ein besseres Verständnis für seine Absichten finden würde, als gerade in Hamburg, dessen kaufmännischem, über See gerichtetem Blick die Mängel der bisherigen Kolonialverwaltung nicht entgangen waren und das darunter selbst gelitten hatte. Und über dieses Verständnis hinaus fand Dernburg eine reale, aus eigensten Bedürfnissen Hamburgs gestaltete wissenschaftliche Grundlage für das neue Kolonialinstitut in den hamburgischen wissenschaftlichen Anstalten und dem Vorlesungswesen vor. In diesem Sinne schrieb Dernburg im Juli 1907 an den Hamburger Senat:

„Hamburg erscheint als Großhafen und Haupthandelsplatz, in welchem ein großer Teil des deutschen überseeischen Handels und Verkehrs sich konzentriert, ganz besonders berufen, die Stätte für ein koloniales Zentralinstitut zu bilden. Die Besichtigung der dortigen Institute bei meiner Anwesenheit in Hamburg hat den Eindruck in mir bestärkt, daß Hamburg insbesondere der geeignete Platz für die Vorbildung von Privatpersonen wie Beamten für eine Tätigkeit in den Kolonien ist. Rein wissenschaftliche Institute würden wohl mit gleichem Erfolge in den größeren Städten des Binnenlandes gegründet werden können, doch fehlt der Hintergrund des großen Handels- und Verkehrsbetriebes, welcher den Auszubildenden die wirtschaftliche Bedeutung der überseeischen Betätigung beständig vor die Augen rückt. Nach dem, was ich von den hamburgischen Instituten gesehen und von dem hamburgischen Vorlesungswesen kennen gelernt habe, scheint mir die Erreichung des erstrebten Zieles im Wege einer Ausgestaltung der vorhandenen Vorlesungen wohl möglich zu sein. Es wird im wesentlichen nur der Erweiterung mancher Vorlesungen und der Aufnahme einzelner neuer bedürfen, welche ohne erhebliche Vermehrung des Personals unschwer sich bewerkstelligen lassen dürften. Die Vorlesungen würden sich vorzugsweise auf die wirtschaftlichen Verhältnisse der deutschen und fremden Kolonien insbesondere die Handelsbeziehungen derselben, auf tropische Landwirtschaft, auf Landeskunde und Ethnographie der deutschen Schutzgebiete, auf Tropenhygiene, auf die Verfassung, Verwaltung und Rechtspflege unserer, eventuell auch fremder Kolonien zu erstrecken haben."

Wie diese Anregung in Hamburg aufgefaßt wurde, zeigt der Bericht der Hamburgischen Handelskammer für 1907, in dem sie schreibt:

Die Handelskammer würde die Schaffung eines derartigen Instituts nur mit Freuden begrüßen können, weil sie von seiner Wirksamkeit eine Vertiefung der Kenntnis unserer Kolonien erwartet, die sowohl nach der wissenschaftlichen Seite hin als auch bezüglich der praktischen Ausbildung von Kaufleuten, Beamten usw. förderlich auf die Entwicklung der Kolonien einwirken wird. Besonders glücklich erscheint hierbei der Gedanke, ein derartiges Institut gerade nach Hamburg zu legen. Hamburg bietet durch seine Handelsbeziehungen zu den Kolonien und den sonstigen überseeischen Ländern, sowie durch seine bereits ausgebildeten und die weiter geplanten wissenschaftlichen Anstalten auf den einschlägigen Gebieten ein so wohl vorbereitetes Feld für eine zentrale Stelle der gedachten Art, daß es vom allgemeinen Standpunkte nicht zu verantworten sein würde, alle diese vorhandenen Ansätze unbenutzt zu lassen und statt dessen den Versuch zu machen, das Erforderliche an anderer Stelle erst künstlich aufzurichten. . . . .

Was das Vorlesungswesen einer derartigen Anstalt anbetrifft, so muß bei seiner Ausgestaltung nach Ansicht der Handelskammer nicht außer Acht gelassen werden, daß sie den Hörern nicht die allgemeine Berufsausbildung, sondern lediglich diejenige Ergänzung des Wissens bieten solle, die für den Dienst in den Kolonien besonders vorbereitet. Im großen und ganzen wird somit der Unterrichtsplan derartig zugeschnitten werden können, daß er gleichmäßig sowohl für den Kaufmann als auch für den Beamten und Offizier nutzbringend ist. Das schließt natürlich nicht aus, für einzelne Berufe Ergänzungsfächer hinzuzufügen, und es ist selbstverständlich, daß die Handelskammer dabei für den Kaufmann ganz besondere Berücksichtigung wünscht . . . .

Weit über die oben angedeuteten Grenzen hinaus würde der Nutzen und die Bedeutung der in Frage stehenden Anstalt steigen, wenn sie mit der Zeit aus dem Rahmen eines ausschließlich den deutschen Kolonien dienenden Instituts hinauswachsen und zu einer allgemeinen Übersee-Akademie ausgedehnt werden würde. Die deutschen Kolonien sind in wirtschaftlicher Beziehung doch immer nur von verhältnismäßig geringerer Bedeutung im Vergleich mit dem gewaltigen Umfange des deutschen Überseehandels

überhaupt, und derart wird das Verhältnis auch trotz aller von den Kolonien zu erwartenden und ihnen gewiß zu wünschenden Weiterentwicklung bleiben. Die wissenschaftliche Betrachtung ihrer Verhältnisse und die praktische Unterweisung in ihnen werden sich schon aus diesem Grunde nie von dem Zusammenhange mit der allgemeinen Weltwirtschaft loslösen lassen und so glaubt die Handelskammer, daß sich die angedeutete Entwicklung folgerichtiger Weise ganz von selbst ergeben muß und wird. Wenn schon einmal die weitere Entwicklung des Instituts ins Auge gefaßt werden soll, so möchte die Handelskammer hierbei dem Gedanken Ausdruck verleihen, daß vielleicht auf diesem Wege in einer Übersee-Akademie die praktische und der wirtschaftlichen Eigenart Hamburgs am besten entsprechende Lösung gefunden werden könnte für die seit längerem die Gemüter stark beschäftigende Frage, welche äußere Form Hamburg für die Befriedigung des in immer steigendem Maß hervortretenden Bedürfnisses nach höherer Bildung, speziell für den Hamburger Kaufmann, sowie als eine Zentrale für die mannigfachen wissenschaftlichen Bestrebungen unserer Vaterstadt wählen soll."

Es handelte sich aber bei der Gründung des Kolonialinstituts nicht allein um Errichtung einer Unterrichtsanstalt, etwa einer neuen Kolonialfachschule in Hamburg, sondern um ein wissenschaftliches Forschungs- und Lehrinstitut im Range einer Hochschule. Der Unterricht sollte auf Grund breitester wissenschaftlicher Erforschung der kolonialen Verhältnisse erteilt werden. In dieser Richtung führte Dernburg in seinem Schreiben an den Senat aus:

„Es fehlt bisher in Deutschland ein Institut, welches den Mittelpunkt der wissenschaftlichen Forschungen in den Kolonien und gleichzeitig der wirtschaftlichen Betätigung in denselben bildet. Den Nutzen eines solchen sowohl für die Erkenntnis unserer Schutzgebiete wie auch für die Förderung der wissenschaftlichen Betätigung in den Kolonien liegt auf der Hand. Eine solche Zentralstelle würde das gesamte auf die deutschen Schutzgebiete wie auch auf fremde Kolonien bezügliche Material, wie es in Büchern, Zeitschriften, Berichten von Forschungsreisen usw. zutage tritt, zu sammeln haben. Sie würde den Mittelpunkt für Korrespondenzen wissenschaftlicher wie auch wirtschaftlicher Art zu bilden haben und durch Vermittlung dieses Gedankenaustausches auf die koloniale Forschung wie die wirtschaftliche Entwicklung fördernd einwirken können."

Die Verhandlungen zwischen dem Reichskolonialamt und dem Hamburgischen Senat führten am 21. Januar 1908 zu einer Vereinbarung über die Errichtung eines Kolonialinstituts in Hamburg und durch Hamburg, als dessen Zweck in der Vereinbarung bezeichnet ist: 1. Die gemeinsame Vorbildung von Beamten, die vom Reichskolonialamt an das Institut überwiesen werden und von anderen Personen, die in die deutschen Schutzgebiete zu gehen beabsichtigen; 2. Die Schaffung einer Zentralstelle, in der sich alle wissenschaftlichen und wirtschaftlichen kolonialen Bestrebungen konzentrieren können.

Diese Vereinbarung nahm die Hamburgische Bürgerschaft am 1. April 1908 einstimmig an und am 1. Oktober 1908 trat das Kolonialinstitut ins Leben, als eine rein hamburgische, aber zum Teil im Interesse des Reichs errichtete Kolonialhochschule. Das Reich zahlt keine Subvention, sondern nur Vorlesungsgebühren für die beamteten Hörer, deren Zahl auf mindestens zwanzig im Jahre festgesetzt ist. Hamburg war in der Lage, dieses Institut ohne erhebliche Neuausgaben zu errichten, da fast alles Wesentliche, Institute und Vorlesungen, vorhanden war und nur dem neuen Zwecke dienstbar gemacht und ausgebaut zu werden brauchte.

Über die Organisation des Kolonialinstituts ist kurz zu sagen, daß es einem Senatskommissar unterstellt ist, daß die Interessen des Reichskolonialamts ein Kommissar dieses Amts wahrnimmt. Das Reichsmarineamt hat für Kiautschau gleichfalls einen Kommissar bestellt. Die Durchführung des Unterrichts liegt in der Hand eines Professorenrats, der die Befugnisse eines Universitätssenats und einer Fakultät in sich vereinigt. Die Zentralstelle untersteht einem Generalsekretär, zurzeit dem früheren Direktor des Kaiserlichen Biologisch-landwirtschaftlichen Instituts zu Amani, Geh. Regierungsrat Dr. Stuhlmann. Die Interessen der Kaufmannschaft nimmt ein aus drei von der Handelskammer delegierten Kaufleuten bestehender kaufmännischer Beirat wahr. Sein Heim hat das Kolonialinstitut in dem neuen, dem Staate geschenkten Vorlesungsgebäude an der Edmund-Siemensallee.

Was bietet nun das Hamburgische Kolonialinstitut dem Kaufmann? Aus der Gründungsgeschichte und der Organisation schon ergibt sich, daß sich das Kolonialinstitut nicht die Ziele einer Handelshochschule gesteckt hat. Es ist keine Handelshochschule, ja stellt sich bewußt in Gegensatz zu den Handelshochschulen. Die Gegnerschaft Hamburgs gegen diese ist bekannt. Der Hamburger Kaufmann ist davon überzeugt, daß der kaufmännische Beruf sich nur in der Praxis, nicht aber auf einer Schule durch Vorlesungen und Übungen erlernen läßt, daß die Handelshochschulen nicht eine nützliche Vorbereitung für die Praxis bieten, vielmehr, indem sie die Vorstellung wecken, man könne schon etwas, wenn man an die Praxis heran kommt, nicht günstig wirken. Kaufmann sein ist nach Ansicht des Hamburgers eine Kunst, die sich nicht theoretisch lehren läßt. Daher hat das Hamburgische Kolonialinstitut keine Lehrgänge in der Kontorpraxis und in den Handelswissenschaften, keinen Lehrplan dafür, wie man sich zum Kaufmann aus- oder vorbildet, kein Musterkontor. Er setzt vielmehr voraus, um zugelassen zu werden, daß man bereits praktischer Kauf-

mann ist und die Lehrlingsjahre überwunden hat. Irrig wäre es aber, anzunehmen, daß der hamburgische kaufmännische Nachwuchs möglichst unvorbereitet in die Praxis eintreten solle und abgesehen von dem was die Praxis bietet, nichts hinzulernen solle. Mehr und mehr bricht sich in Hamburg die Ansicht Bahn, daß die Volkschul- oder auch die Einjährigenbildung der Realschule, obwohl diese in Hamburg den kaufmännischen Bedürfnissen angepaßt ist, für den zukünftigen Kaufmann nicht ausreicht. Es mehren sich die Stimmen, die eine volle neunstufige Schulbildung, realer oder auch gymnasialer Art als Vorbildung verlangen, gegen Abkürzung der Lehrzeit auf zwei Jahre, also Verbesserung der Aufnahmefähigkeit und Beweglichkeit des Geistes als Vorbedingung für den Beruf. Alsdann aber soll zunächst Praxis folgen, nicht Studium als Vorbereitung auf die Praxis, auch nicht Studium nach einigen Jahren Praxis mit Unterbrechung der praktischen Tätigkeit. Ist der junge Kaufmann soweit, daß er weiß, was er will, beginnt er ein selbständiges Urteil über die Verhältnisse zu gewinnen, erkennt er, nach welcher Richtung er weiterer Informationen bedarf, um seine Pläne durchzuführen, so soll das Kolonialinstitut ihm diese bieten, in zwiefacher Richtung. Einmal soll er sich auf gründliche und zuverlässige Weise über die Verhältnisse aller überseeischen für den Handel in Betracht kommenden Länder belehren lassen können, also über allgemeine geographische, klimatische, biologische, ethnographische, wirtschaftliche, staats- und privatrechtliche und sprachliche Verhältnisse solcher Länder, zweitens sollen ihm zuverlässige Auskünfte über Spezialfragen geboten werden, z. B. über Anpflanzungsmöglichkeiten, Ansiedelungsfragen, auch über koloniale Erwerbsgesellschaften usw. Es ist selbstverständlich, daß diese Informationen die eigene Anschauung, Reisen in die bearbeiteten Gebiete, und Spezialauskünfte von Geschäftsfreunden niemals ersetzen können, das ist auch nicht gedacht. Aber die Ansicht des Staatssekretärs Dernburg über die Ausbildung der Kolonialbeamten gilt für jede Vorbereitung nach übersee, nämlich, daß es Zeit und Geld spart, dasjenige in der Heimat, wohlgeordnet und systematisch, fußend auf Erfahrungen anderer, zu lernen, was man sonst draußen empirisch und lückenhaft, unter Zeitverlust und in schwierigen Verhältnissen mühsam selbst sich aneignen müßte. Diesen Extrakt aus früheren Erfahrungen bietet das Kolonialinstitut dem praktischen Kaufmann zur Vorbereitung auf Reisen und zur Ergänzung und Verallgemeinerung seiner praktischen Kenntnisse in Vorlesungen, die er neben seiner praktischen Tätigkeit, ohne sie zu unterbrechen, hören kann. Der Lehrstoff aber wird beschafft von Gelehrten, die das Studium der überseeischen Verhältnisse zu ihrer Spezialtätigkeit gemacht haben, selbst aus eigener Anschauung die Verhältnisse kennen und in steter Fühlung mit den betreffenden Ländern stehen und amtliches Material erhalten, andrerseits aber die Anregung zu ihren Arbeiten aus den wirtschaftlichen Bedürfnissen Hamburgs schöpfen. So ergibt sich für das Hamburgische Kolonialinstitut die neue, eigenartige und sehr fruchtbare Aufgabe, das große Gebiet der überseeischen Verhältnisse, das abgesehen vielleicht von Geographie und Naturwissenschaften, für die deutsche Wissenschaft noch wesentlich Neuland ist, dieser zu erschließen und gleichzeitig dem deutschen Welthandel nutzbar zu machen. Einige Beispiele mögen das deutlicher machen. So besteht am Hamburgischen Kolonialinstitut eine Professur für Geschichte und Kultur des Islams, deren Inhaber die Verhältnisse des modernen Islams von Indien bis Marokko und von der Balkanhalbinsel bis ins innerste Afrika verfolgt, die dortigen wirtschaftlichen, politischen und sonstigen Erscheinungen bewertet und auf Grund seiner wissenschaftlichen Forschungen erklärt und nutzbar macht. Eine andere höchst wichtige Professur besteht für chinesische Sprache und Kultur, die die dortigen Verhältnisse dem deutschen Kaufmann näher bringt. Ohne Kenntnis der chinesischen Sprache und Verhältnisse ist der Kaufmann dort von den einheimischen Unterhändlern abhängig, ohne sie genügend kontrollieren zu können. Entsprechende Professuren sind für die englische (Nordamerika) und spanische Kultur (Mittel- und Südamerika) eingerichtet.

Ergänzt wird diese Forschertätigkeit der Gelehrten auf überseeischem Gebiete durch die zentrale Sammelstelle für wissenschaftliches und wirtschaftliches Material von übersee. Dieses Archiv für Informationsmaterial ist in drei Abteilungen eingeteilt: das Archiv für Zeitungsausschnitte, das Wirtschaftsarchiv und einen Zentralbibliothekskatalog über koloniale und Überseeliteratur. Eine besondere koloniale Bibliothek hat die Zentralstelle nicht, da die einschlägige Literatur zum größten Teile bereits in den verhältnismäßig gut dotierten Bibliotheken der Seminare im gleichen Hause steht und dort eingesehen werden kann. Deren Stelle vertritt der Zentralkatalog, der es ermöglicht, sofort festzustellen, ob und wo der Besucher in Hamburg ein gewünschtes Buch erhalten kann. Auf diese Weise werden Doppelanschaffungen vermieden und die Bücher stehen da, wo sie am meisten gebraucht werden und unter Verwaltung des Fachgelehrten, dessen Literaturkenntnisse gerade bei den ausländischen Arbeitsgebieten des Kolonialinstituts unentbehrlich sind. Das Wirtschaftsarchiv enthält alles erreichbare Material über einzelne Unternehmungen, Verbände, Institute, Gesellschaften, Vereine, ferner Handelskammerberichte, Marktberichte, Kursnotierungen usw. Im Archiv der Zeitungsausschnitte endlich sind alle erreichbaren einschlägigen Zeitungsnotizen aus deutschen, englischen, französischen, holländischen und italienischen Zeitungen systematisch nach Ländern und Materien geordnet und bilden eine

möglichst auf dem laufenden gehaltene wertvolle Ergänzung der Buch- und Zeitschriftenliteratur. In einem Lesezimmer sind die hauptsächlichsten ausländischen Zeitungen und Kolonialblätter und sämtliche deutschen Kolonialblätter ausgehängt. Die Zentralstelle erteilt, im wesentlichen unentgeltlich, mündlich und schriftlich Auskunft über koloniale und überseeische Fragen und wird in steigendem Maße dafür in Anspruch genommen. Sie bearbeitet die Fragen auf Grund ihrer Archive in Fühlung einmal mit dem kaufmännischen Beirat des Kolonialinstituts und durch diesen mit der Handelskammer und den kaufmännischen Spezialorganisationen und andrerseits mit den Fachgelehrten und den wissenschaftlichen Fachinstituten und Seminaren. Wie eng die Fühlung der Zentralstelle mit der Kaufmannschaft ist, kann man daraus ersehen, daß die Zentralstelle einen Börsenplatz hat.

Es liegt die Frage nahe, ob dann nicht im Kolonialinstitut ein drittes Glied fehlt, nämlich ein koloniales Museum, das als Gegenstück zu der geschriebenes Material sammelnden Zentralstelle die überseeischen Objekte selbst dem Interessenten darbietet. Die Frage ist ähnlich zu beantworten wie die, warum Hamburg nicht, wie Bremen etwa, ein Handelsmuseum habe. Hamburg hat beides, nur sind die Sammlungen nicht unter einem Dache und einer Museumsverwaltung vereinigt, sondern nach Fächern getrennt, in den einschlägigen wissenschaftlichen Anstalten und Museen aufgestellt; eine zentrale Aufstellung würde vielleicht den Überblick erleichtern und durch ihren Umfang dem schauenden Publikum imponieren, aber unnötige Kosten machen und nicht im Interesse der Benutzbarkeit für den Fachmann und der Weiterentwicklung der Sammlungen liegen, auf die es in erster Linie ankommt. Tatsächlich sind erstklassige Sammlungen vorhanden, namentlich auf den Gebieten der botanischen Warenkunde, der Tropenmedizin, der Ethnographie und der Zoologie, und auch in den Dienst des Kolonialinstituts gestellt.

Wie wird nun dieses umfassende wissenschaftliche und wirtschaftliche Material dem wißbegierigen Kaufmann nahegebracht? Er kann sich entweder selbst informieren, die Materialsammlungen, die Bibliotheken, die Lesezimmer, die Arbeitszimmer der Fachseminare stehen ihm offen, es besteht nicht die auf den Universitäten übliche Abschließung des wissenschaftlichen Besitzes für den Gelehrten, sondern bereitwillig öffnen sich alle Türen, vor allem verschließen sich ihm auch die Professoren selbst nicht für private Belehrung und Auskunft. Das wichtigste sind aber auch für den Kaufmann die Vorlesungen, in denen ihm die Wissenschaft von Übersee von weiteren und spezielleren Gesichtspunkten aus vorgeführt wird. Seit Sommer 1912 sind die für die Kaufleute wichtigen und wertvollen Vorlesungen des Kolonialinstituts in besonderen Studienplänen zusammengestellt, die gemeinsame Vorlesungen für alle Überseegebiete und Spezialvorlesungen für einzelne Gebiete enthalten. Gemeinsam sind u. a. allgemeine und praktische Volkswirtschaftslehre, Kolonialpolitik, Handelsrecht, allgemeine Geographie und Wirtschaftsgeographie, Warenkunde und Handelsprodukte, Tropenhygiene und tropische Küche. Daneben treten Spezialvorlesungen für Ländergruppen, so für Afrika: Völkerkunde, insbesondere von Afrika, Islamkunde und je nach den einzelnen Gebieten die hauptsächlichsten Eingeborenensprachen, für Südafrika außerdem Kapholländisch. Für Kaufleute in der Levante treten Islamkunde und Orientpolitik, daneben an Sprachen Arabisch, Türkisch und Neugriechisch in den Vordergrund. Für Ostasien sind Vorlesungen über die chinesischen und japanischen Staats- und Handelsverhältnisse und Übungen im Chinesischen und Japanischen eingerichtet. Für Mittel- und Südamerika ist die Kolonialgeschichte wichtig, daneben eine spezielle Wirtschaftsgeographie dieser Länder, dazu Spanisch und Portugisisch.

Zum großen Teil sind diese Vorlesungen gemeinschaftlich für die Kaufleute, die zukünftigen Kolonialbeamten und Landwirte, die sich für die Tropen ausbilden, und diesen drei Gruppen angepaßt, deren Bedürfnisse sich vielfach berühren. Als Vorteil dieses gemeinsamen Unterrichts verspricht man sich ein gegenseitiges Verständnis dieser drei wichtigsten Berufe bei der Arbeit in den Kolonien. Die Studienpläne für Kaufleute sind aber erst Anfänge, sie werden mit den Bedürfnissen der Kaufmannschaft weiterentwickelt werden, wie das in ausgiebigem Maße bereits bei den Lehrplänen für die Beamten geschehen ist.

Aber mit einer Entwicklung in die Breite, mit einer Erweiterung der Belehrung der praktischen Berufe allein ist dem Kolonialinstitut nicht gedient, es bedarf auch einer Entwicklung in die Tiefe. Soweit es hier materieller Mittel bedarf, ist kein Mangel, da das Kolonialinstitut von dem Interesse der gesamten Hamburgischen Bevölkerung getragen wird und die Mittel für die Beschaffung des Forschungsmaterials und für die notwendigen Studienreisen bereitwilligst vermehrt werden. Aber die Arbeitsgebiete sind so riesenhaft und Vorarbeiten sind so wenig vorhanden, daß die Kraft einzelner Menschen nicht ausreicht, um eine umfassende Bearbeitung zu gewährleisten. Die Lebensfrage für das Hamburgische Kolonialinstitut, wenn anders es seine große Aufgabe der Erforschung der Überseegebiete erfüllen, wenn es eine Hochschule der Wissenschaft und nicht nur eine Fachschule für Praktiker sein soll, ist eine systematische Ausbildung der wissenschaftlichen Überseeforschung. Dazu bedarf aber das Kolonialinstitut der wissenschaftlichen Schüler, die, dieser Forschung sich widmend, auf den Ergebnissen ihrer Lehrer selbständig weiter bauen. Um diese Schüler zu gewinnen, bedarf das Kolonialinstitut der Gleichstellung mit den deutschen Universitäten. Ob und in welcher Weise diese erreicht wird, unterliegt

jetzt ernster Prüfung in Hamburg. Wird sie erreicht, so werden die Früchte der erweiterten und vertieften Arbeit des Kolonialinstituts in erster Linie dem deutschen Kaufmann zugute kommen.

Leipziger Kleinhandelskonkurrenz und Konkurrenzkämpfe im 16. und 17. Jahrhundert

von Siegfried Moltke, Leipzig

GEHÖRT die Geschichte der frühmittelalterlichen Entwicklung des wirtschaftlichen Lebens und Aufblühens der Städte zweifellos zu den interessantesten Epochen, so wird, wer immer eine Abhandlung über die Handelsgeschichte einer Stadt von der durch die Jahrhunderte stetig wachsenden Bedeutung Leipzigs schreibt, der Verfasser gewiß nicht ausführlicher auf diese, als auf spätere Zeitabschnitte einzugehen gewillt sein. Und jedes Ereignis urkundenarmer Zeiten, das in verbürgter Weise zu unserer Kenntnis kommt, mag es an sich noch so unbedeutend, noch so unscheinbar erscheinen, ist doch als wichtiger Baustein zum ganzen Geschichtsgebäude zu betrachten. Die Urkunden *aller* Zeiten müssen zum Geschichtsschreiber reden. Was Leipzig anbelangt, so ist gerade die Zeit nach dem 15. Jahrhundert in wirtschafts-, in handelsgeschichtlicher Beziehung wenig beleuchtet worden, meist wegen Mangels vorhandener, noch mehr wegen Mangels an Wissen von vorhandenen Urkunden. Zum Teil, was das Handwerk betrifft, haben die Mitarbeiter der „Untersuchungen über die Lage des Handwerks in Deutschland" (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band LXII ff.) an die Urkunden der Leipziger Handwerkerinnungen gerührt. Schätzbare Fingerzeige zwar, keineswegs aber hinreichende Unterlagen. Es bedarf des *Wortlautes* auch des kleinsten Dokumentes. Jene Verfasser haben zudem nicht aus den Innungsarchiven direkt, sondern aus den Zunftbüchern des Ratsarchivs geschöpft, welche zum größten Teile nur lückenhafte Kopien aus einer der Entstehung jener Urkunden ferner liegenden Zeit darstellen.

Für Leipzigs Wirtschafts- und Handelsgeschichte sind naturgemäß noch weit wichtiger die Urkunden des *Handels*standes, seiner korporativen Vertretung: der Kramerinnung. Karl Biedermann hat in seiner Geschichte dieser Innung, die eine sehr schnell entstandene Jubiläumsfestschrift ist, etliches zusammengetragen. Manches leider in der Hast der aufgetragenen Arbeit recht mangelhaft und teilweise direkt falsch. In seiner Schrift „Die Leipziger Kramerinnung im 15. und 16. Jahrhundert" hat Schreiber dieser Zeilen manche dieser Irrtümer und Fehler berichtigt. Aufgabe dieser Ausführungen soll es nun sein, einige Mitteilungen handels- und gewerbepolizeilicher Art zu machen, namentlich solche, welche die Konkurrenzfrage beleuchten.

Ein wichtiges Moment sind die gewerbepolizeilichen Obliegenheiten, die in den Verbietungsrechten der Kramerinnung zum Ausdruck kommen und durch deren Geltendmachung ein gut Stück Handels- und Gewerbegeschichte der Stadt ihr besonderes Gepräge erhalten hat. Daß die Kaufmannschaft eifersüchtig über ihre Sonderrechte gewacht hat, kann man ihr durchaus nicht verargen, da von einer respektvollen Beachtung ihrer Privilegien seitens der übrigen, namentlich der Handwerkerzünfte die Existenz ihrer Innung und nicht zuletzt deren einzelnen Mitglieder abhängig war. „Die einzelne Zunft konnte in ihrem Interesse von zwei Seiten her gefährdet werden. Einerseits konnte die ganze Organisation umgestoßen werden, wenn ein jeder, auch ohne der Zunft anzugehören, ein Handwerk treiben konnte, oder wenn fremde Waren des Gewerbes in beliebiger Menge und zu beliebiger Zeit zum Verkaufe gelangen konnten, wodurch dann jedenfalls der gesicherte Erwerb des einzelnen Zunftmitgliedes gefährdet wurde. Andrerseits konnten sich aber auch die einzelnen Zünfte untereinander, wenigstens in beschränkter Weise, Konkurrenz machen, da die Gebiete vieler derselben sich eng berührten, besonders als mit dem Fortschreiten der technischen Fertigkeit eine größere Teilung zwischen denselben eintrat und Übergriffe so leicht geschehen konnten." Solche Konkurrenz-Berührungspunkte hatte nun so ziemlich jede Handwerkerinnung mit der jeweiligen Handels- oder Kramerinnung aller Städte. Der strikte Zunftzwang ist für Leipzigs Kaufmannschaft, bezw. Kramerschaft nicht nachweisbar; wäre er strenge gefordert worden, so würde der Konkurrenz seitens der übrigen Zünfte durch ihn schon um vieles wirksamer vorgebeugt gewesen sein. Zwar lautete der erste Artikel der ältesten uns bekannten Kramerordnung (vor 1477), es solle niemand mit offenem Laden, noch auf dem Markte feil haben oder einzeln auswiegen und ausmessen, der nicht Innungsmitglied sei; daß aber nach dem siebenten Artikel die Kramermeister eine Platzgebühr von den „zu Markte stehenden" einheimischen und fremden Kramern, die „nicht ihre Innung hatten", fordern konnten, läßt den ersten Artikel durchaus nicht als eine unumgängliche Zwangsbestimmung erscheinen.

Eine Eingabe der Kramer aus dem Jahre 1522 (im Ratsarchiv) bestärkt diese Ansicht. Sie sagt, daß die Kramermeister von ihren Innungsverwandten täglich mit Beschwerden und Klagen bestürmt werden, sie möchten der erdrückenden Konkurrenz der Fremden und nicht Innungs-

angehörigen Einhalt tun. Es ist seltsam, daß der Zwang zum Eintritt nicht in einer Form zum Ausdruck gelangt ist, die keinen Zweifel über die Ausübung des Handelsgeschäfts zulassen konnte. Gerade dieses Geschäft war von seiten Unberufener viel eher der Konkurrenz ausgesetzt, als jedes Handwerk, da — das liegt in seiner Natur, namentlich in der des technisch viel unentwickelteren Handelsgeschäfts der *älteren* Zeiten — die Führung eines Kramhandels weit leichter zu handhaben war, als die Ausübung eines Handwerkes, zu welcher es füglich des unerläßlichen Talentes und der notwendigen Vorbildung, wie der Befähigung zur Verwertung derselben bedurfte.

Schon die genannte Eingabe von 1522 beweist, daß die Leipziger Kaufmannschaft, auch ohne eine, man möchte sagen: Zwangsinnung zu bilden, der Wahrung ihrer Sonderrechte sich befleissigte. Vielleicht geschah dies schon zu viel früherer Zeit, als die Körperschaft noch in Form eines Magisteriums bestand. Denn es ist nicht ausgeschlossen, daß jene Urkunde von 1361 (im ältesten Stadtbuche von Leipzig, siehe Abbildung), in welcher von der Gerichtspflicht der Innung und ihrer einzelnen Glieder die Rede ist, auf die stattgefundene richterliche Wahrung von Kramersonderrechten hinweist. Biedermann läßt nun in seiner „Geschichte" (S. 150) die Reihe dieser aus solchen Übertretungen von nicht Innungsangehörigen entstandenen Prozesse mit dem Jahre 1672 beginnen, jenem Zeitpunkte, zu welchem die Kramer durch ihre verschärften Artikel einen festen Boden für solche Klagen gewonnen hätten. Abgesehen davon, daß Biedermann, wie es scheint, den Wert dieser Prozeßakten für die Wirtschaftsgeschichte Leipzigs viel zu sehr unterschätzt, befindet er sich in einem Irrtum, denn die Eingaben von 1522 und andere desselben Jahrhunderts, die Biedermann übrigens in einem früheren Kapitel (S. 5, 7 und 9) selbst erwähnt, also gekannt hat, beweisen, daß es sich nicht um einfache, sich nicht auf Gesetz berufende Bitten um Abstellung der Übelstände handelt. Dies bezeugen aber erst recht die Kramerinnungs-Rechnungen der in neuester Zeit wieder zum Vorschein gekommenen ältesten Urkundenbücher der Innung (vgl. Kapitel V meines zitierten Buches). Wir finden in ihnen bereits mehr als hundert Jahre vor dem von Biedermann gegebenen Zeitpunkt Trinkgelder-Ausgaben an die Stadtknechte dafür, daß sie auf dem Markte widerrechtlich gehandelte Waren pfändeten. Wir finden namentlich auch Advokatenkosten, welche dem Rechtsvertreter gezahlt wurden, „szo er vnß wyder dy leynebeber gedynt hatt". Es reihen sich Kosten an für „Suplikationen", für Papier hierzu, für die „Stellung der Interogatoria", für „Leuterungen", ferner für Ausgaben, „die zceugen zcv lösenn", für zweimalige Vidimierung des Urteils, also regelrechte Prozeßkosten. Deutlicher als alles dieses reden gerade zu diesen Fällen die „ACTA der Herren Chramer wieder die Leinweber, in p(unct)o Verkauffs der Leinwadt, Zwillich, Barchet, Vierdrat u. dergl. wahren", welche, auf Pergament fein säuberlich geschrieben, das „Urtel in sachen die Meyster des leyneweber hantwergs eyns, vnd die Kramermeyster anderstheyls, belangendt" enthalten. Der wichtige, die Konkurrenz betreffende Wortlaut ist folgender:

„Vff gefurth Getzeugknus vnd doruff eingebrachte gesetze der Meyster des leineweber hantwergs an eynem, vnd den Kramermeysteren allhier zue Leipzigk anderstheils Erkennen vnd Sprechen wir Richter und Schoppen, das ausn Actis vnd gelegenheit diser sachen, souil befintlich, das die Meystere des leyneweber hantwergs vff den wochenmerckten alhier vfm Marckte nicht allein ire eygene vnd hiergemachte, Sondern auch frombde, Schwartze vnd weisse leinewandt, feylhaben, vnd bay Ellen iderman verkeuffen mugen, von den Kremermeystern vngehindert. Die Gerichtskost beyderseits, aus bewegenden vrsachen vergleichende, von Rechtswegenn. Eröffnet ist dis vrtel vff Beydertheyl bewilligunge vnd bitt vnd mit Remuntirunge der ferien, Dinstags nach Assumptionis Marie virginis gloriosissime der do was der achzehende Augustj frue vmb Neun hora, Anno etc. xlv⁰." (1545.)

Mit diesem Urteil waren die beiden klagenden Parteien nicht zufrieden, und zwar gab die Bezeichnung „frombde leinewandt" Anlaß zu voneinander abweichenden Deutungen seitens der Kontrahenten. Innerhalb der Grenzen des heiligen römischen Reiches deutscher Nation gab es für dessen Einzelstaaten und -Stätchen gar sehr viel „Ausland", das in diesem vorliegenden Falle genau zu bestimmen Sache des zweiten Urteils — eigentlich nur eine Erklärung des ersten — sein mußte. Dessen Tenor lautet:

„Vrtel vff die Leutherunge. Vff Eingebrachte Leutherunge vnd kegenrede, Anwalden der Kramermeyster vnd innunge, an eynem, vnd der Meister des Leyneweber hantwergs am anderntheille, Erkennen vnd Sprechen wir Richter vnd Schoppen, das es vorgewandter leutherung vngeachtet, bey vnserm nechsten (ersten) spruche pillich bleybet. Mit diser erclerunge, das, was dort gemeldts vnsers vrtels, „Frömbde Leynewandt", gemeint vnd verstanden wirdet, von frömbder leinewandt, die auserhalb der Stadt leipzigk in der Chur vnd Fursten zue Sachssen lande vnd Furstenthumbe gemacht wirdet. Dieselbigen megn die Leyneweber an den wochenmerckten, lauts voriges vnsers vrteils, feylhaben, vnd bey Ellen verkeuffen vnd ausmessen. Aber auslendische leinewandt, das sey Schwebisch, Schlesisch, ader andere, welche auserhalb der Chur vnd Fursten zue Sachssen Lande vnd Furstenthumben gemacht wirdet, enthalten sich die leyneweber, auserhalben der freyen iharmerckte alhier bey ellen zuuerkeuffen vnd auszumessen, pillich. Die Gerichtskost aus bewegenden vrsachen vergleichend, von Rechtswegenn.

Publicirt Dinstags nach Elitzabeth den zwantzigisten tagk Nouembris Anno Domini Tausent funffhundert vnd Achtvnduirzigsten, vff beider parth bewilligunge."

Aber auch hiermit war man noch nicht zufrieden und zum zweiten Male appellierte man, dieses Mal aber völlig erfolglos. Das dritte Urteil faßt sich noch kürzer als seine beiden Vorgänger, zugleich richterliche Strafe androhend. Es besagt:

„Vrtel. Vff Oberleutherunge vnd doruff vorgeprachte gesetze, Anwalde der Kramermeister vnd irer innunge eins, vnd der Meister des leyneweber hantwergs, anderstheils, Erkennen vnd Sprechen wir Richter vnd Schoppen, das vnserm nechsten (vorigen) vrtel so vff der krahmermeister leutherunge ergangen, von beyden theillen billich nachgegangen, vnd do von einigem theille deme vorsetziglich zukegen gehandelt, aus Richterlichem Ampte, vorsehunge gethan wirdet, von Rechtswegen. Publicirt vff beider theil bewilligunge, Dinstags nach judica zwuschen 8. vnd 9. hore vor mittage. 1. 5. 4. 9."

Damit war diese Angelegenheit erledigt und erst 61 Jahre später, als neue, vorher in Leipzig noch nicht gekannte Stoffe aufkamen, entstanden wieder Kompetenzstreitigkeiten zwischen den Leinewebern und der Kaufmannschaft.

Weit schneller und in der kurzen Form eines strikten Verbotes endigte ein Streit der Händler mit den Nagelschmieden, die nur das Recht hatten, ihr eigenes Fabrikat (auch kleinweise) zu verkaufen. „Den Nagelschmieden", heißt es, „ist ernstlich vntersagt vnd verbottenn, weder frembde nagel noch zwecken feil zu habenn. Sondern sollen ihre nagel Selbst machen, vnd verkeuffen, bey Straff zehen Thaler, so offt sie darwieder gehandelt. Actum den 10. Septembris Anno 85." (1585.)

Durchaus im Unrecht ist Biedermann, wenn er meint, „nur ein paar Innungen, wie die der Tuchmacher und Apotheker, hätten verbriefte Rechte gehabt, die mit denen der Kramer bisweilen in Kollision kamen, wo bald der eine, bald der andre Teil als Kläger auftrat". Ihn hätte schon ein Blick in das „Urkundenbuch der Stadt Leipzig" (von Posern-Klett) belehren müssen, daß eine ganz stattliche Anzahl von Zünften ihre eigenen Privilegien besaß, die mit denen der Kramer sehr wohl in nächste Berührung treten konnten, bezw. traten. Und außer den mit besonderen Vorrechten begabten, bestand noch eine ganze Reihe anderer Zünfte, von denen wir eigene Innungsordnungen, wenigstens aus dem 14. und 15. Jahrhundert nicht kennen, welche für uns hier aber doch in Betracht kommen. Aus beiden Gruppen erinnere ich, außer an die schon genannten Leineweber, an die Goldschmiede, an die Hutmacher (siehe „Schriften des Vereins für Sozialpolitik", Band LXVII), selbst der Gerber muß gedacht werden, vor allem der Gürtler und auch der Nadler, wie wir sahen, sogar der Nagelschmiede. Auch die Höker, Schneider und Posamentierer konnten dem Handelsstande empfindlichen Abbruch tun. Die meisten von ihnen bestätigen die Akten als von den Kramern Verklagte. Daß schließlich ein jeder Bürger dem Kleinhändler Konkurrenz zu machen fähig war, beweist z. B. ein Ratsspruch, kraft dessen einem Maler und seiner Ehefrau auferlegt wird, „daß sie entweder des mahlens, oder des krams sich enthaltenn, vnd beides zugleich nicht treiben sollen, es were dann, das die beklagte Frau gebürlich darthun vnd erweisen köndte, das sie vor der Kramer erlangten vndt Bestettigten Innung, den Kram ererbet, vndt in deßelben geringer Posseß uel quasi bishero gewesenn" usw.

Ebensoviel Sorge, wie aus den Übergriffen Leipziger Zünfte und Privatpersonen in die Gerechtsame der Kramer, erwuchs diesen aus der Konkurrenz der „frembden hendler", die sich in verhältnismäßig großer Zahl in Leipzig niederließen. Besonders gaben die Messen Anlaß, sich in Leipzig gewissermaßen hineinzuschmuggeln, indem die „Handels-Lüethe auß unterschiedenen Nationen und Landen, nach gehaltenen öffentlichen Jahrmärckten von einer Meße bis zur andern, viel Handelsdiener hinter sich verließen, zu dem auch sonsten sich andere frembde alhier auffhalten theten, welche sich de facto unterfingen, nicht allein nach dem Gewicht Crahm- vndt Handels-Waaren alhier zu verkauffen, Sondern auch mit Schwartzen- vndt Weißen Spitzen, Weißer vndt blauer Leinewandt, zwirn, vndt anderen Waaren in der Stadt alhier hausiren herumbzugehen" usw. Eine Ratsverordnung gegen dieses Unwesen vom 1. Februar 1649 befaßt sich lediglich mit solchen widerrechtlich in Leipzig zurückgebliebenen Händlern, bezw. Handlungsdienern auswärtiger Kaufleute.

Aber schon weit früher, soweit mir bekannt, im Jahre 1516 finden wir Akten, welche auf Übertretungen, auf Konkurrenzmanöver Zugereister hinweisen. Eines derselben betrifft Händlerinnen aus Grimma und besagt: „Den zwirn weibern von Grim ist bey straff, so in der Crahmer ordnung alhier begriffen, keinen zwirn zuuereinzelen, sondern Stugk vnd halbe Stugkweiße zuuerkauffen aufferlegett. Actum 9 augustj 1516." Schon im nächsten Jahre erfolgte eine verschärfte Wiederholung dieses Verbotes: „Den zwirn weibern von Grim ist abermalß bey Straaff 10 th(alern) vermuge der Crammer Articulbrieffe den zwirn nicht zuuereinzelenn sondern Stugk vnd halbstugkweiße zuuerkeuffen aufferlegett. Wurden sie aber ferner darueber bedretten werden, sollen nichtt allein die vorigen felligen 10 thaller vnd dazudictirte Strafe von ihnen vnnachleßlichen eingebracht werden. Actum 17 januarij 1517."

Um die Mitte desselben Jahrhunderts hat der Rat abermals und gegen Ende selbst der Kurfürst ein Machtwort gesprochen. Gerade diese letzten Fälle haben — und das beweist die

Wichtigkeit all dieser Aktenstücke für die Wirtschaftsgeschichte Leipzigs — den Anlaß dazu gegeben, daß in den Wortlaut der im Jahre 1590 neu konfirmierten Kramerordnung erstmals ein Passus aufgenomman wurde, der dem in die Innung Neuaufzunehmenden die Pflicht auferlegte, zuvor das Leipziger Bürgerrecht zu erwerben. Die Urkunde von 1557 lautet:

„Nachdem sich die kramer alhier vor einem Erbarn Rathe, der frembden hendler halben, so ausserhalb der Jarmerckt offene leden zu haben sich anmassen, beclagt, Als ist im Rathe beschlossen, vnd den kramern heut dato dieser Abschiedt gegeben. Das, wer alhier einen offenen laden haben will, der soll alhier Burger werden, vnd dem Rathe pflicht thun, Auch dem hanndel mitvorwandt sein, vnd eigentthumblich theill daran haben, Auch sich in der kramer jnunge, wie sichs gehört, einkauffen. Do aber ein frembder hendler alhier ausserhalb der Mergckte, wolte in offenen leden feil haben lassen, vnd nicht gedecht Burger zu werden, der soll aienen anhero verordnen, der also wie obstebt, Burger vnd deß handels mittuerwantter sej, vnd theill daran habe, vnd sich in der kramer jnnunge einkauffe, was nhun derjhenige, so sich auff dieser weise, eine alhier niderlassen wirt, ausserhalb seins antheils, den er am hanndl aigenthumblich hat, alhier verhanndelt, vnd vortreibt, daß soll er gleichwie andre frembde zu thun schuldig sein, jnn der wage vnd sonsten allenthalben vorrechten, auch keine wahr zu halben pfundten vnd druntter außwegen vnnd vorkauffen, Es were dann Matralia deren man sich sonsten alhier bei den apoteckern vnnd kramern nicht konte erhollen. Actum freitag nach Mathie apostolj den 26 february Anno 1557. Magister Fusius, Stadtschr."

Dieser Abschied gegen unlautere Konkurrenz gewinnt ganz besonders an Bedeutung dadurch, daß er für die Zukunft grundlegende Bestimmung geworden ist, wie folgender Vertrag lehrt:

„Nachdem sich zwischen den kramermeistern vnd Joachim Finolt zu Nurnbergk, vnd seinem Sone, ein zeitt hero, wegen offenhaltung des gewelbes, vnnd verkauffung der wahren allerlej Irrung erhaltten: Als seint die heutt dato volgender gestalt mit peiterpartt guettem willen verglichen. Nemblich daß die ordenung, so Anno 1557 den 26. february, zwischen den hendlern, so geselschafft haben, vffgericht, in allen puncten bey krefften pleiben, In dem letzten punct aber die verkauffung der Wahren belangende, dergestalt erkleret sein soll, daß Anndrest Finolt zwischen den Merckten keine specerey, Als Saffran, Muschkatten blumen, muschkatten, Canel, Neglen, galgant, zittwer, pfeffer, Inngwer, pariskorner, Cubeben, Cordemumen, langen Pfeffer vnnd baumöll, vntter einem vierttls deß pfundes; Die groben wahren aber als feigen, Mandle, Rosin, Reyß, weinstein, allaun, galleß, presilgen, kupferwasser, Seiffen vnd ander mer, vntter einem ganzen pfundt wegcklassen vnd verkauffen, desgleichen deß Sontags kein offen gewelb haltten soll. Do er aber in disem aienem vorpricht, vnd daruber betretten Soll er zehen taler straff halb der kramer jnung, vnd halb dem Rathe erlegen. Actum den 7 May ano 83." (1583.)

Im Anschluß hieran heißt es im Memorial der Kramerinnung:

„Vorgeschribener contract ist heut dato den 21 Januarj des 90 jars dem jheronimus Reckleben von wegen der Finoldisch vndt Teubersch handlung von Nurnbergk zuhaltten vff erlegt vnd ernstlich zu halden gepotten worden wie volgt. Jheronimus Reckleben hatt dem herrn Burgermeister Wolffen Peiligk an aideß stadt angelobt, den churfurstlichen befelche sub data Dreßden den 22 appril Anno 89 vnd disem vertragk vntterthenigst vnd gepurlich nach zukomen, welchs zu vrkundt anhero zu registeriren befollen worden. Signatum 21 januarj 1590."

Der hier genannte landesfürstliche Befehl ist dafür bezeichnend, daß schon in den alten Zeiten Sachsens Herrscher für seine Leipziger Kaufmannschaft eintrat. Das Schreiben lautet:

„Von gottes Genaden Cristian Hertzog zu Sachsen Churfurst etc. Lieben getreuen. Wir haben Eur schreiben Joachim Finolts vnnd Jörgen Teibers Erben an Einem, vnd die kramer bey euch, anderstheils belangende, verlesen horen, vnnd thun euch waß an vnß die kramer derhalben auch in vntterthenigkeitt gelangen lassen, beiliegendt vbersenden. Ob wir nun woll erinert, waß vnser geliebter herr vatter Christmilder seliger gedechtniß, so woll auch wir auff der Finoldischen vnd Teibers Erben ansuechen euch schreiben vnd beuehlen haben lassen. Weyll aber auß angeregtem Eurm bericht zuuernehmen daß ir vor disem mit Finolts Sohn, so eur burger gewesen, vnd den kramern einen vertragk vffgerichtet, derselbe Finolt aber nuhnmer verstorben, vnnd die andern Finoldischen Erben, jtzo nur einen diener bei euch haben, dem ein ganz geringes am handel zustendig sein soll, vnnd wir dann nicht gemeint, die vnnssern vmb eineß oder zweier persönen willen, in verterb, abbruch irer narungk vnnd vnttergangk vorteuffen zulassen: So ist vnsser begern jr wollet die Suplicantten, bej jren priuilegien schuzen vnd handthaben, vnd den Finoldischen vnd Teuberschen Erben, Auch, Anndern, eingedrungenen henndlern vnttersagen, das sie sich als henndler zu thun pflegen, mit kauffen vnd verkauffen, haltten, oder aber da sie jhe krammer sein wollen, sich derselben jnnung vnd ordenung gemeß erzaigen, Oder sich sonsten durch eur vntterhandlung mit den krammern vergleichen, damit derwegen nicht ferner Clage an vnß gelange, vnd wir verursacht werden, jhnnen, wie der hendler halben vor alters herkomen, aufferlegen zulassen zwischen den jarmerckten keine offene gewelbe zu haltten. Daran geschicht vnsser meynnung. Dattum den 22 appril Anno 1589. Cristian. Dauit Pfeiffer."

Der Leipziger Kramerschaft taten besonders die fremden, zur Messe und zu den Wochenmärkten kommenden Kramer durch Verletzung des Marktrechts Schaden. Mit hierauf bezüglichen Urkunden sei diese kleine Skizze geschlossen. Einmal heißt es:

„Demnaeh der Chramer Innungesbrieff alhiero klaar vermag beuorauß am 17. vnd 21. Articul das die frembden Leiwatt Chrämer ihre Leiwatt nicht eintzelen mit ellen außschneiden, viel weniger damit haußiren gehen sollen, vnd aber Georg Keller von Ober Schimberg vntter Georg von der Mußel wonhafftig dorwider gehandeltt Alß seint ihme zwey Pelligen Leiwatt genommen. Aber weil er gebetten das er Ein armer Man, das eine wieder gegebenn das andere aber vermuge angezogenes Articulß dem Hospital S. Geörgenn gegebenn worden. Actum 4. Augustj A. d. 1610. Georg Heidenreich Gerichtschr."

Ferner heißt es ein Jahr später unter Beifügung folgender Randbemerkung „Frembde haben vor alters in der Zahlwoche nicht dörffen öffentlich feil haben, wie zu sehen aus diesem Extrakt", nämlich „auß dem Gerichtsbuche zue Leypzig de Anno 1611 fol. 127":

„Demnach die Chramermeistere alhiero, wegen ihrer Innung geclaget das ezliche fremde Crahmer zue wieder ihren Articulßbrieffe nicht alleine Sontag Montag, ja auch woll Dinstag in der Zaalwochen offentlich feil hettenn vnd also in die Straaff des Articulß gefallen, welcher klaar meldett wen einer hierueber nach Abereißung der Buden betretten, das er zehen Thahler halb E. E. Rath vnd die andere helffte der Cramer Innunge verfallen sein soltte vnd aber izo" (folgen Namen auswärtiger Kramer) „Montags nach der Zaalwochen bedretten vnd gepfendett worden auch zur Erlegung der verwirgten Straaff angehalten worden, davon Sie Sich aber mit Vnwißenheitt endschuldigen wollen, vnd auff dißmal vor die Straffe gebetten, Alß seint Sie weil ein ieder innsonderheit versprochen, wen er kunftige märgette wiederumb bedretten, das Sie nicht allein die izo verwirgtte 10 th Sondern hierueber noch 10 th Straffe erlegenn woltten, Seint Sie also auff nachlassung der Chramermeister dimittieret worden. Actum 21. octobr A. d. 1611."

Auch „hohen Personen" sah man eine unerlaubte Konkurrenz nicht nach, denn „Die Burgermeisterin von Leißnig hatt darumb, das sie zwischen den Mergktten ihre wahren, der Crahmerordnung zuwieder alhiere verkaufft, Außganges kunfftige Naumburgermarks 1 th Straff den Chramermeistern zue erlegenn zue gegesagett. Actum 22. junj A. d. 13". (1613.)

Itzund ein jeder baur sein will ein Krämer, und wenn er hat ein sohn, so soll er werden ein Kaufmann. Jak. Ayrer (um 1600).

Die Vereinigung für staatsbürgerliche Bildung u. Erziehung

veranstaltet vom 12. bis 17. August d. J. in Jena einen *sechstägigen Sonderkursus für staatsbürgerliche Bildung und Erziehung*. Der Kursus gliedert sich an die von Universitätsprofessor Dr. *Rein* alljährlich veranstalteten wissenschaftlichen Ferienkurse (über Naturwissenschaft, Pädagogik, Religionswissenschaft, Physiologie, Philosophie, Literatur, Kunstgeschichte, Vortragskunst) an, die sich wachsender Beliebtheit erfreuen. Etwa 600 Damen und Herren aus den verschiedensten Berufskreisen nehmen alljährlich an diesen Veranstaltungen teil; darunter zahlreiche Ausländer. Die „staatsbürgerliche Woche" der Vereinigung umfaßt sieben je sechsstündige Vortragsreihen und zwar: 1. *Wissenschaftliche Kurse über das deutsche Staats- und Wirtschaftsleben*: Universitätsprofessor Dr. E. Brandenburg, Leipzig: „Die Hauptprobleme der allgemeinen Staatslehre und Politik". — Dr. Geffcken, Professor des öffentlichen Rechts an der Handelshochschule in Köln: „Die Reichsverfassung und ihre Bedeutung für den Staatsbürger". — Dr. A. Hennig, Friedenau, Herausg. d. Monatsschrift „Weltverkehr": „Deutschlands Anteil am Weltverkehr" (mit Lichtbildern!). — 2. *Pädagogisch-praktische Kurse über die Methodik der staatsbürgerlichen Erziehung* (mit praktischen Unterrichtsbeispielen): Dr. Rühlmann, Leipzig: „Grundsätzliche Fragen der staatsbürgerlichen Erziehung". — Professor A. Wetzel, Eßlingen a. N.: „Staatsbürgerliche Erziehung in Lehrerseminaren". — Gymnasialdirektor Professor E. Stutzer, Görlitz: „Staatsbürgerliche Bildung und Erziehung in den höheren Schulen". — A. Schröter, Oberlehrer an der öffentlichen Handelslehranstalt in Leipzig: „Staatsbürgerliche Erziehung in Fach- und Fortbildungsschulen". — Neben den Vortragsreihen finden mehrere Einzelvorträge statt: Dr. Unold, München: „Die ethischen Grundlagen der staatsbürgerlichen Erziehung". — Oberlehrer Lic. Kapp, Straßburg i. E.: „Das Deutsche Reich und das Reichsland". — Schriftstellerin Helene Lange, Berlin: „Staatsbürgerliche Bildung und Erziehung der Frau". Außerdem ist für die Teilnehmer des Sonderkursus ein Besuch der bekannten Zeißwerke in Jena vorgesehen. Zur Einführung hält Herr Dr. Schomerus, der volkswirtschaftliche Mitarbeiter der Firma Zeiß, einen Vortrag über „Das Zeißwerk und die Abbe'sche Arbeitsverfassung". — Die Teilnahme an dem Sonderkursus kostet (wie bei den übrigen wissenschaftlichen Ferienkursen) M 5.— pro sechsstündige Kursreihe, M 1.— pro Einzelvortrag. Nähere Auskünfte über die Kurse, über Wohnungs- und Pensionsverhältnisse (Pensionen ca. M 25.— pro Woche) erteilt die Jenaer Geschäftsstelle (Gartenstraße 4). Das soeben erscheinende ausführliche Programm (mit Vortragsdispositionen und Literaturangaben), sowie die Satzungen und Werbeschriften der Vereinigung sind durch die Geschäftsstelle der Vereinigung (Charlottenburg, Giesebrechtstraße 19) kostenlos zu beziehen. *Die Vereinigung wird Urlaubsgesuche von Lehrern und Lehrerinnen, die an dem Kursus teilnehmen wollen, unterstützen.*

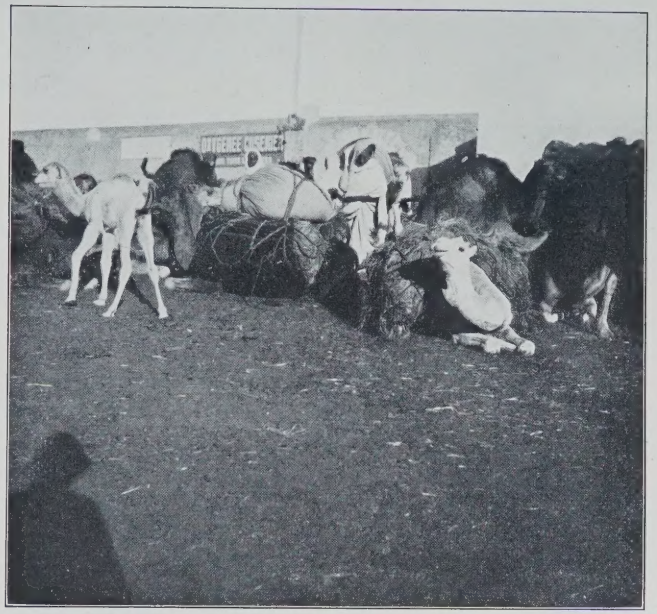
GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

Tunesische Wüste
mit Oase

Eingang in das
Phosphatbergwerk
zu Metlaoi

Geschäftsverkehr
in Kaironan

Straßenszene
im Innern Tunesiens



Kamelherde vor den Toren Sfax

Oase Gafza

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Leipzig · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 6 SEPTEMBER 1912

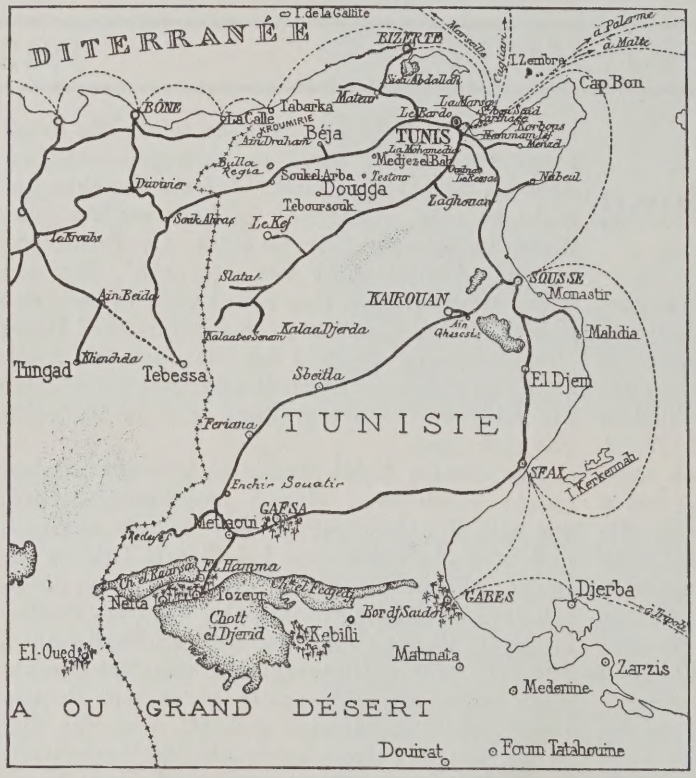
Tunesiens wirtschaftliche Bedeutung

von Eduard Ladenburg

DAS Vorgehen der Franzosen in Marokko und der Kampf der Italiener in Tripolis lenken seit längerer Zeit wieder einmal das Interesse der politischen und wirtschaftlichen Kreise Deutschlands auf *Nordafrika*. Ist es doch bemerkenswert, daß zwei große südeuropäische Nationen *gleichzeitig* festen Fuß zu fassen beabsichtigen in Ländern, die geographisch zwar nicht so weit entfernt vom Mutterlande wie die Kolonien anderer Länder sind, die zu erschließen aber den Besitzern ungeheure Lasten auferlegen. Daß Italien in *Tripolis* sehr große Schwierigkeiten zu gewärtigen hat und daß es ungeheure Geldsummen aufwenden muß, wenn es auch nur einigermaßen aus diesem Lande etwas herausholen will, dürfte wohl nicht mehr bezweifelt werden. Ähnlich wird es auch den Franzosen in *Marokko* gehen nur mit dem Unterschiede, daß den Franzosen nach der Besitzergreifung Marokkos ein viel höherer Lohn winkt, als den Italienern. Marokko ist ein reiches Land, das zu erschließen sich lohnt. Der wirtschaftliche Wert von Tripolis ist, soweit man es bis jetzt beurteilen kann, eng begrenzt. Das Hinterland setzt sich zu einem großen Teil nur aus Wüste zusammen, die der wirtschaftlichen Erschließung ein unüberwindliches Hindernis entgegenstellt. Besonders schwierig wird aber die Erschließung der beiden Länder durch die feindselige Gesinnug, die die Einwohner der beiden in Betracht kommenden Gebiete den Eroberern entgegenbringen. Dies ist ebenso in Tripolis, wie in Marokko der Fall. Gerade die Marokkaner setzen den Franzosen einen ganz beträchtlichen Widerstand entgegen, und die *vollständige* Eroberung von Marokko dürfte ebenso lange Zeit in Anspruch nehmen, wie sie Unsummen von Geld verschlingen wird. Die Franzosen suchen sich hierüber hinwegzusetzen, indem sie darauf hinweisen, daß sie Marokko gar *nicht* so sehr *militärisch* erobern wollen. Was ihnen vorschwebt, ist weniger die Eroberung als die *„Tunifizierung von Marokko"*. Mit anderen Worten: Das, was Frankreich in *Tunesien* erreicht hat, das will es auch in Marokko! Unter „Tunifizierung" versteht der Franzose, die *friedliche Durchdringung* (pénétration pacifique), also die Art von Besitzergreifung, die in Tunesien vor sich ging.

Aus diesem Anlaß dürfte es besonders interessant erscheinen, einmal zusammenzustellen, wie die *Tunifizierung* in der *Praxis* aussieht, und was die Franzosen bei diesem System erreicht haben. Tunesien, ein nicht zu unterschätzender Besitz Frankreichs, hat dem Mutterlande, im Vergleich mit den übrigen Besitzungen, nur sehr wenig Blutvergießen gekostet. Frankreich hatte, als es Tunesien unter sein Protektorat stellte, in Algerien gelernt; denn die Einverleibung Algeriens verursachte dem Mutterlande viele Milliarden Kriegskosten und einen kaum zu ersetzenden Verlust an Menschenleben. Die Fehler, die Frankreich nun in Algerien gemacht hatte, wollte es bei der viel jüngeren Erwerbung von Tunesien vermeiden. Es verzichtete also auf einen großen *militärischen* Erfolg, verstand es vielmehr, durch geschickte *diplomatische* Kunststücke Tunesien in seine Hand zu bekommen. Zu diesem Zweck nutzte es die bestehenden Einrichtungen des Landes aus. Algerien wurde ein vollständig französisches Departement mit französischer Verwaltung; es wurde der modernen Kultur erschlossen und ganz in französichem Sinne „modernisiert". *Anders in Tunesien!* Die tunesische Bevölkerung ist von Natur aus ziemlich friedlich, und sie ist gewöhnt, einem sichtbaren mohammedanischen Oberhaupt zu gehorchen. Frankreich verstand es nun, den Bey von Tunis mit sanfter Gewalt für sich zu gewinnen. Man ließ ihn als Herrscher von Tunis und unterstellte nur Tunesien

einem französischen *„Protektorat"*. Dadurch vermied man den so aufreibenden Kleinkrieg der Bevölkerung; denn nach innen war in der Verwaltung nichts geändert. Der Bey herrschte nach wie vor über seine Untertanen, nur nach außen hin war das Protektorat Frankreichs gesichert. So war es in der *Theorie* gedacht. In der *Praxis* gestaltete sich die Sache so, daß der Bey von Tunis eine sehr untergeordnete Rolle spielt. Bei jedem Gesetz ist zunächst der Gesichtspunkt maßgebend, ob *Frankreich* dadurch *Vorteile* hat oder nicht. Der Bey wird um seine Ansicht nur der Form wegen gefragt. Er hat die Gesetze zu vollziehen, die ihm von Paris



..... Schiffahrtslinien. ——— Eisenbahnen.
++++++++++++ Landesgrenze nach Algerien.

aus diktiert werden. Man läßt ihm eine „Ehrengarde" von 500 Mann, umgibt ihn mit Prunk und Pariser Prachtgegenständen; aber seine Macht hat man ihm genommen. So kommt es, daß Frankreich in den wenigen Jahren seines Besitzes (die Gründung des Protektorates stammt aus dem Jahre 1881) in Tunesien *vollkommen herrscht* und seine *Vorherrschaft gründlich auszunutzen* versteht.

Nun muß man allerdings sagen, daß Tunesien von dem Protektorat nicht zu unterschätzende *Vorteile* gehabt hat. Frankreich hat in ganz gehörigem Umfang dazu beigetragen, Tunesien *wirtschaftlich zu heben*, und die Lage der Einwohner zu *verbessern*. Zu diesem Zwecke wurde vor allem das *Verkehrswesen* in einer Weise ausgebildet, die uns direkt Staunen abringen muß. In erster Reihe gilt das von dem *Eisenbahnwesen*. Selbst ganz kleine und unbedeutende Orte sind mit einer Eisenbahn verbunden worden, und man kann heute für eine geringe Geldsumme ganz Tunesien per Bahn bereisen. Dabei wird von Jahr zu Jahr das Eisenbahnnetz in beträchtlicher Weise erweitert. Um unsern Lesern ein Bild von dem Umfang des Eisenbahnnetzes zu geben, fügen wir eine kleine Kartenskizze bei, in der die wichtigsten Eisenbahn-Linien eingezeichnet sind.

Zunächst wurde eine Eisenbahn von *Tunis* nach *Karthago* gebaut, die einen elektrischen Betrieb hat und am Golf von Tunis vorbeiführt. Wichtige Strecken sind ferner diejenigen Linien, die Tunis mit *Algerien* verbinden. Man kann von Algerien und Oran durch Algerien über die tunesische Grenze durch tunesische Wälder und Gebirge in einer Tour ohne umzusteigen durchfahren. Von dieser Bahn aus führen alsdann nach den wichtigeren Städten und Niederlassungen *Zweigbahnen*. Eine weitere Eisenbahn, die im Gegensatz zu den oben genannten weniger durch Wälder, als durch Steppen und Getreidefelder führt, geht von Tunis aus nach *Zaghouan*, wo sich im Altertum die große römische Wasserleitung befand, die auf hohen Viadukten von Zaghouan nach Tunis geführt wurde. Diese Bahn zweigt westlich ab und führt mitten durch Tunis bis nach *Haidra*. Eine besonders wichtige Eisenbahn nicht nur für wirtschaftliche und militärische Zwecke, sondern auch für den Touristenverkehr, führt von Tunis an der *Küste des Mittelländischen Meeres* entlang. Diese Bahnlinie endet in *Sfax*. Sie führt durch eine Gegend von teilweise Steppenland mit Wüsten-Charakter, teilweise Olivenwald zunächst nach *Sousa*, einem der Häfen Tunesiens und von da nach Sfax. Auf der Strecke von Sfax nach Tunis ist eine Station *El Djem*, ein jetzt verlassenes kleines Araberstädchen, in dem sich eines der *großartigsten römischen Bauwerke* Nordafrikas befindet. In diesem Städtchen liegt nämlich ein Amphitheater von außergewöhnlicher Schönheit und Größe und es beweist, daß in dieser Gegend, die heute fast vollständig unbewohnt ist, zur Zeit der Römer große Niederlassungen gewesen sind. Überhaupt findet man bei einer Reise durch Tunesien, selbst in den verlassensten Gegenden, noch große Spuren römischer Niederlassungen, und mit Recht weisen die Franzosen darauf hin, daß gerade diese römischen Spuren die einstige Fruchtbarkeit Tunesiens beweisen. Gerade von den Römern wollen die Franzosen lernen, indem sie Tunesien wiederum zu einer Kornkammer Europas machen wollen. Mehr als fünfzehn großen römi-

schen Niederlassungen begegnet der Reisende auf einer Eisenbahnfahrt durch Tunesien, mit zum Teil ausgezeichnet erhaltenen Denkmälern früherer Pracht. —

In *Sousa* zweigt eine Eisenbahnlinie ab, die westwärts durch Tunis führt mit einer Anschlußlinie an die alte heilige mohammedanische Stadt *Kairouan.* — Die Endstation der Eisenbahnlinie, die am Mittelländischen Meer vorbeiführt, *Sfax,* war bis vor ganz kurzer Zeit ein ganz kleines Landstädtchen. Nachdem nun in der Nähe der Oase Gafza *Phosphatlager* entdeckt worden sind, hat dieses Städtchen einen *ungeahnten Aufschwung* erlebt. Wie wir nämlich später sehen werden, werden die Phosphatlager durch eine französische Gesellschaft auzgebeutet, die zu dem Zweck eine schmalspurige Eisenbahnlinie durch die südtunesische Wüste, vorbei an der Oase Gafza, angelegt hat. Dadurch wurde Sfax mit einem Schlage zu einem bedeutenden Ausfuhrplatz, da in den Phosphatgruben mehr als 5000 Menschen tätig sind, und in der Tat ist Sfax heute eine der bedeutendsten Städte Tunesiens, mit einem großen Hafen, modernen prachtvoll gebauten Straßen und Häusern. Dabei kommt dieser Stadt noch sehr zugute, daß die Eisenbahn nach den Phosphatminen, die eigentlich nur zur Beförderung von Phosphat gebaut war, auch den lebhaften *Touristenverkehr* nach der Oase Gafza vermittelt, ein Verkehr, der der Eisenbahn jährlich sehr große Gewinne zufließen läßt.

Die Anlage des umfangreichen Eisenbahnnetzes in Tunis war keineswegs leicht, und namentlich im Süden wurde der Bau durch ungeheuere Felsen erschwert. Aber die Franzosen haben sich durch die Schwierigkeiten nicht abschrecken lassen, sie haben beträchtliche Kapitals-Investierungen vorgenommen und dadurch Gegenden dem Weltmarkt erschlossen, die vorher vollständig öde und brach lagen. Zugleich haben sie aber auch den Frieden im Lande dadurch gesichert, daß im Falle einmal ein Aufstand an irgend einer Stelle in Tunesien ausbrechen sollte, sie sofort in der Lage sind, Truppen in dem erforderlichen Umfang überall hin entsenden zu können.

Neben der Ausbreitung des Eisenbahnnetzes haben die Franzosen ein Hauptaugenmerk auf gute Verbindung durch *Landstraßen* gelegt. Tunesien ist direkt *Eldorado für Automobile;* denn jedes noch so kleine Nest ist mit dem anderen und dieses wiederum mit der Hauptstraße durch ausgezeichnete Chausseen verbunden, ja sogar eine Oase mit der andern und hierdurch wird der Karawanen-Verkehr, wie überhaupt der Verkehr der einzelnen Städte untereinander ungemein erleichtert. Gleichzeitig kommt dieses ausgezeichnete Netz dem *Touristen-Verkehr,* der jährlich ungeheuere Geldmengen nach Tunis bringt, sehr zu statten. Der Bau von Eisenbahnen und Chausseen erschien den Franzosen auf dem Wege der „friedlichen Durchdringung" das wichtigste, und infolgedessen wurde die *dritte Aufgabe,* die für Tunis eine *Lebensfrage* ist, zunächst noch etwas zurückgestellt. Die Franzosen wollten sich erst die Herrschaft vollständig sichern, ehe sie daran gingen, die Landwirtschaft zu stärken und zu heben. Diese jetzt bevorstehende wichtigste Aufgabe ist die Frage der *Wasserversorgung.* Diese ist für Tunesien eigentlich noch wichtiger, als der Bau von Landstraßen. Tunesien liegt in einer ziemlich warmen Zone. Die durchschnittliche Temperatur schwankt allerdings nur zwischen 14 und und 20°; im Sommer steigt sie aber auf 38 bis 44°. In dieser Zeit sind fast alle Flüsse des Landes ausgetrocknet, und im ganzen Lande herrscht Wassermangel. Regenfälle sind verhältnismäßig sehr selten, und wenn ein Regenfall eintritt, so ist wenige Stunden nach dem Regen, infolge der heißen Winde, jede Spur von Feuchtigkeit verflogen. Das Land ist genau so trocken wie vorher. Nun haben die Franzosen in den *Städten* bereits für genügendes Trinkwasser gesorgt. Die Stadt Tunis selbst besitzt Wasserleitung mit einem ausgezeichneten Trinkwasser. In den übrigen Städten sind Brunnen gebohrt, von wo aus die Eingeborenen ihr Trinkwasser, teilweise in irdenen Krügen, teilweise in Ziegenfellen regelmäßig abholen. Ebenso wichtig aber wie die Trinkwasser-Versorgung ist für Tunis die Wassererschließung für die *Landwirtschaft.* Daß Tunis an sich ein sehr fruchtbares Land ist, dürfte feststehen. Abgesehen von der Fruchtbarkeit zur Zeit der Römer sind ferner ein Beweis für die Ertragsfähigkeit des Landes die wunderbaren *Oasen* (vgl. Abbildung), die man in Gabes, Gafza, Tozeur etc. findet, die mitten in der Wüste eine außergewöhnliche Vegetation aufweisen. Die Franzosen tragen sich daher auch bereits mit dem Plan, systematisch die Wassererschließung und Wasserversorgung Tunesiens in die Hand zu nehmen, sei es durch Anlage von Talsperren, oder die vermehrte Anlage von Brunnen. Daß es mit Hilfe der Technik möglich ist, dem Lande Wasser zur Verfügung zu stellen, haben, wie erwähnt, die Römer schon gezeigt durch die erstaunlichen Bauwerke, durch die sie das Wasser kilometerweit nach Karthago beförderten. Gelingt es den Franzosen, das Wasserproblem in einer befriedigenden Weise zu lösen, dann wird mit einem Schlage der Wert Tunesiens als landwirtschaftlicher Produzent *ganz gewaltig gesteigert.* Bis jetzt haben sich nämlich die Erträgnisse der tunesischen Landwirtschaft äußerst *schwankend* gestaltet. Einem Jahr mit Riesenernten folgt ein anderes, in dem kaum die Hälfte des Vorjahres erzielt wurde, und man ist froh, wenn in Tunesien von drei Ernten wenigstens eine gut ausfällt. Mit Mißernten infolge der Trockenheit hat man stets unter den jetzigen Verhältnissen zu rechnen. Diese Mißernten aber nach Möglichkeit einzuschränken ist eine der Hauptaufgaben, die die Franzosen sich jetzt gestellt haben; denn zweifellos beruht der Hauptwert Tunesiens auf dem Gebiete der

Landwirtschaft, wenn auch der Bergbau in Tunesien einen immer größeren Umfang annimmt.

Unter der landwirtschaftlichen Produktion von Tunesien steht an erster Stelle der *Weizen*. Dann folgt die Gerste. Die Ernte-Erträge sind, wie erwähnt, außerordentlich schwankend, und daher kommt es, daß trotz andauernder Erhöhung der Anbaufläche sehr häufig der Ertrag geringer ausfällt, als im vorangegangenen Jahre. Im Jahr 1906 betrug der Anbau von Weizen 407,793 ha, der Ertrag 1383000 D.-Ztr. 1910 war die Anbaufläche von Weizen auf 456000 ha gestiegen, der Ertrag aber infolge der Dürre auf 1100000 D.-Ztr. zurückgegangen. Einen Beweis, wie die Witterung steigernd auf den Ertrag wirken kann, hat das Jahr 1911 gegeben; denn der Ertrag ist *doppelt so groß* gewesen als wie im Vorjahre. Bei einer Anbaufläche von 567500 ha wurden nicht weniger 2350000 D.-Ztr. Weizen geerntet. Im Jahre 1912 hat Tunesien wieder eine Mißernte aufzuweisen. Der Ertrag bleibt beträchtlich hinter dem letzten Jahre zurück. Der tunesische Weizen stellt in der Hauptsache eine harte Qualität dar, die für deutsche Müllereizwecke nur wenig in Betracht kommt. Es ist der sogenannte Maccaroni-Weizen, der zu Hartweizengries, Nudeln etc. Verwendung findet und in der Hauptsache nach Italien und Südfrankreich ausgeführt wird.

Ebenso wie die Weizenernte ist auch die *Gerstenernte* außergewöhnlichen Schwankungen unterworfen. Im Jahre 1906 waren 416,748 ha mit Gerste bepflanzt. Das Ergebnis war nicht unbefriedigend, es stellte sich auf 1323000 D.-Ztr. Im Jahre 1910 war die Anbaufläche um ein Viertel größer; der Ertrag aber, ebenfalls infolge der Trockenheit, wesentlich geringer. Es waren bebaut 505200 ha; es wurden aber nur geerntet 900000 D.-Ztr. Im Jahre 1911 war, ebenso wie bei Weizen auch bei Gerste ein *Rekordertrag* erzielt worden. Bei einer kleineren Anbaufläche wurde ein dreimal so großer Ertrag als im vorangegangenen Jahre erzielt. Es waren bebaut 482900 ha und es wurden geerntet 2900000 D.-Ztr. Das Jahr 1912 zeigt auch hier wieder eine Mißernte.

Hinter der Produktion von Weizen und Gerste bleibt die der übrigen Getreidearten, vor allem *Hafer, Mais* und *Hirse*, zurück. Diese Produkte ergeben zusammen eine jährliche Ernte von 600—800000 D.-Ztr.

Weitere Produkte, die in der tunesischen Volkswirtschaft eine Rolle spielen und auch in beträchtlichem Umfange produziert werden, sind: *Datteln, Wein* und *Olivenöl*. Datteln dienen in der Hauptsache zur Ernährung der Eingeborenen; sie werden nicht in großem Umfange ausgeführt. Ein wichtiges Ausfuhr-Erzeugnis ist aber der *Wein*, da bekanntlich den Mohammedanern der Genuß von Alkohol verboten ist. Vorübergehend wurde in Tunesien die Produktion von Wein sehr stark gesteigert, als in Frankreich infolge großer Verluste durch die Reblaus die Weinproduktion stark gefährdet war, und die Preise von Wein eine beträchliche Steigerung erfuhren. Später ist dann die Produktion von Wein wieder geringer geworden. Auch jetzt ist ihr Ertrag ebenso wie der der beiden Getreidearten sehr starken Schwankungen unterworfen. Das Jahr 1910 hatte eine Weinernte von 250000 hl, das Jahr 1911 eine solche von 440000 hl.

Eine außergewöhnliche Rolle spielt in Tunesien das *Olivenöl*. In allen Gegenden dieses Landes trifft man auf umfangreiche Olivenwaldungen, und das Produkt dieser Waldungen wird von den Eingeborenen in großem Umfange verwertet. Tunesien ist der *größte Olivenölproduzent der Welt* und trotz eines großen Verbrauchs dieses Produktes ist die Ausfuhr von Olivenöl ganz beträchtlich. Aber auch bei Olivenöl zeigt sich dasselbe, was wir bei den übrigen Produkten bereits konstatierten, nämlich das starke *Schwanken* in der Erzeugung, da auch hier die Witterung sich sehr stark fühlbar macht. Eine große Olivenernte bringt Tunesien stets um ein beträchtliches Stück wirtschaftlich vorwärts, während eine Mißernte, wie sie beispielsweise im Jahre 1910 eintrat, einen ganz empfindlichen Rückschlag im Wirtschaftsleben des Landes hervorruft. Trotz einer ganz beträchtlichen Ausdehnung der Olivenkulturen kommt es vor, daß die Erträge viel geringer sind als zu einer Zeit, in der die Olivenwaldungen noch nicht den jetzigen Umfang hatten. Eine Zusammenstellung der Olivenöl-Produktion Tunesiens in den letzten Jahren ergibt folgendes Bild:

1906: 371000 hl
1907: 392000 „
1908: 68000 „
1909: 550000 „
1910: 45000 „
1911: 420000 „

Man sieht also deutlich, wie auf fette Jahre wieder ein mageres Jahr folgt und wie namentlich die Mißernten 1908 und 1910 ganz bedeutend hinter den früheren Jahren zurückblieben.

Außer den bereits erwähnten Produkten gibt es noch eine Reihe von Erzeugnissen, die in der Landwirtschaft Tunesiens eine große Rolle spielen und die auch als Ausfuhrprodukte nicht zu unterschätzen sind. In erster Reihe ist das *Halfagras* zu erwähnen, das auf weiten Strecken im Lande wächst, von den Eingeborenen geschnitten und mit Kamel-Karawanen nach den Städten befördert wird. (Vergleiche Abbildung.) Das Halfagras wird von den Eingeborenen zunächst als Flechtwerk benutzt. Sowohl Körbe, als auch Netze etc. werden aus ihm hergestellt. Darüber hinaus bildet Halfagras ein wichtiges Exportprodukt. Es gewinnt immer mehr an Bedeutung, besonders als *Rohstoff* für die *Papier-Industrie*, die sich angesichts der Verteuerung ihres bisherigen Rohmaterials andauernd nach neuen Ersatz-Stoffen umzusehen gezwungen ist. Leider geht der größte Teil des tunesischen Halfagras nach *England*. Vielleicht wäre es für

unsere deutsche Papier-Industrie gut, wenn sie sich für dieses Bezugsgebiet mehr als bisher interessieren würde; denn man nimmt an, daß sie im Wettbewerb mit England beim Einkauf zweifellos sehr günstig abschneiden würde. Sonstige Produkte der landwirtschaftlichen Erzeugung sind: *Wolle,* ferner *Kork*, der in den Wäldern im Norden von Tunesien gewonnen wird, und schließlich *Vieh,* namentlich Schafe, Kamele und Esel. Die Produkte der Viehzucht, speziell Wolle, werden übrigens im Lande selbst in einem nicht unbeträchtlichen Maße verwertet, und namentllch in der *Teppichindustrie zu Kairouan,* die ehemals sehr bedeutend war, auch heute noch immerhin eine gewisse Rolle spielt, findet die einheimische Wolle ein nicht zu unterschätzendes Absatzgebiet. Schließlich sei noch erwähnt, daß auch der Fischfang in Tunesien einen großen Anteil am Wirtschaftsleben hat, der namentlich an der Küste zeitweise einen recht beträchtlichen Umfang annimmt (Thunfisch). Hand in Hand hiermit geht die Konservierung von Fischen, wobei dieser Industrie die große Olivenölproduktion sehr zu statten kommt.

Eine steigende Bedeutung gewinnt in Tunesien seit einigen Jahren der *Bergbau.* Schon in früher Zeit wußte man, daß Tunesien große Mengen von Mineralien besitzt, aber erst neuerdings schenkt man diesen vermehrte Aufmerksamkeit. Im Jahre 1900 betrug der Export von Bergwerksprodukten aus Tunesien insgesamt nur 5,6 Mill. Fr. Er hat sich seit jener Zeit dank der Erschließung einiger Bergwerke in ständig steigender Richtung bewegt. 1906 hatte er bereits einen Wert von 21,4 Mill. Fr., 1909 von 38 Mill. Fr., 1910 von 41 Mill. Fr., 1911 von 52,6 Mill. Fr., und man rechnet für die nächsten Jahre mit einer weiteren beträchtlichen Steigerung.

Wie sich die Ausfuhr auf die einzelnen Produkte verteilt, zeigt nachstehende Tabelle:

	1900	1911
Zink	22000 t	34305 t
Blei	6300 „	36100 „
Eisenerz	—— „	362000 „
Phosphat	172100 „	1539000 „

Im Vergleich mit Marokko ist der Reichtum Tunesiens an Bergwerksprodukten nicht sehr groß. Immerhin gewinnt er, wie erwähnt, wachsende Bedeutung, umsomehr, als man einige wertvolle Erzvorkommen jetzt erschlossen hat. Gibt es doch in Tunesien Bleibergwerke, die ein Erz bis zu 80 % Bleigehalt zutage fördern. Die Produktion von *Kupfer* ist so verschwindend, daß sie gar keine Rolle spielt, dagegen ist die von Zink und Eisenerz, wie man sieht, recht ausdehnungsfähig. Dabei dürfte es interessant sein, darauf hinzuweisen, daß auch *Deutschland* an dem tunesischen Bergbau interessiert ist. So haben u. a. die Firmen *Beer, Sontheimer & Co.* und die ihr nahestehende *Tellus Akt.-Ges.,* sowie *Aron Hirsch & Söhne* in Tunis Niederlassungen. Im letzten Jahr hat Deutschland aus Tunis für ungefähr $^1/_2$ Mill. Fr. Zinkerz und für $^1/_4$ Mill. Fr. Bleierz bezogen. Viel wichtiger als die Produktion von Blei und Zink ist aber Tunesiens *Phosphat-Industrie,* der der Süden Tunesiens überhaupt erst seinen Aufschwung verdankt. Wie aus vorstehender Tabelle ersichtlich ist, hat die Phosphat-Produktion von Tunesien einen außergewöhnlichen Umfang angenommen und das ist zurückzuführen auf die Ausdehnung, die die *Société des Phosphates et de Chemins de fer* vorgenommen hat.

Denn bis vor wenigen Jahren war Süd-Tunesien ein unerschlossenes Wüstenland, in dem der Verkehr meist durch Karawanen aufrecht erhalten wurde. Betritt man heute dagegen Süd-Tunesien, so findet man in den entlegenen Schluchten Landstraßen, Eisenbahnen und einen regen Handelsverkehr zwischen dem Innern und der Küste. Tunesien ist nämlich seit Entdeckung der Phosphatfelder in *Metlaoi* der *größte Phosphat-Produzent der ganzen Welt* geworden, und der weitaus überwiegende Teil dieser Produktion entfällt auf die Société, die jede Stunde einen Eisenbahnzug voll Phosphat aus ihren Gruben bezieht. Schon im Jahre 1885 wurden in Süd-Tunesien Phosphatläger entdeckt, und später stellt es sich immer mehr heraus, daß diese Phosphatläger sehr reichhaltig waren. Wie stets bei derartigen Entdeckungen stand zunächst das Großkapital einer Ausbeutung sehr reserviert gegenüber, und erst nach langen Verhandlungen waren französische und englische Kapitalisten zur Verwertung des Phosphatvorkommens bereit. Mit dem Recht auf die Ausbeutung der Phosphatgruben war zugleich die *Eisenbahnkonzession* gewährt worden, und durch diese Konzession wurde die Gesellschaft in die Lage versetzt, Eisenbahnlinien von mehr als 300 km zu bauen. Sehr zustatten kommt die Eisenbahn der *Oase Gafza,* die dadurch, wie schon eingangs erwähnt, in Verbindung mit der Hafenstadt Sfax gekommen ist.

Die Société des Phosphates verfügt über ein Kapital von 18 Mill. Fr. und sie produziert jetzt jährlich 1,3 Mill. To. Phosphat, das ist mehr als irgend ein Phosphat-Unternehmen der Erde fördert. Zum Vergleich sei erwähnt, daß die Deutsche Südsee-Phosphat-Gesellschaft, die bekanntlich in unserem Besitz an der Südsee Phosphat fördert, im letzten Jahr nur 45000 To. Phosphat verladen hat. Die Société des Phosphates spielt eine sehr große Rolle im Wirtschaftsleben von Tunesien. Sie ist das *größte industrielle Unternehmen dieses Landes,* da sie ca. 5000 Arbeiter beschäftigt. Der größte Teil dieser Arbeiter ist italienischer Herkunft, ein Teil sind Araber und Beduinen. Da die Phosphatläger mitten in der Wüste sich befinden, in einer Gegend, wo bisher nur ganz kleine Dörfchen waren, ist die Gesellschaft gezwungen gewesen, umfangreiche Bauten aufzuführen. Sie hat riesige Arbeiterhäuser, ferner Häuser für die Beamten und Angestellten, Restaurants, Ge-

schäftsläden, Krankenhäuser und Kirchen bauen müssen, um ihren Angestellten die Möglichkeit des Verbleibens zu geben. Für die Araber ist in einiger Entfernung von den Niederlassungen der italienischen Arbeiter ein besonderes Araberdorf mit einer Moschee errichtet worden. Die ganzen Anlagen der Gesellschaft machen einen äußerst gediegenen und modernen Eindruck, und bei Besichtigung der Arbeiterhäuser etc. hat man nicht den Eindruck, sich in einem afrikanischen Unternehmen zu befinden, sondern vielmehr in einem modernen europäischen industriellen Werk.

Die Ansiedlung von 5000 Menschen kommt naturgemäß der Umgegend von Metlaoi, Gafza etc. sehr zustatten, da hierdurch neue Bedürfnisse geschaffen worden sind und auch die Kapitalien, die im Süden Tunesiens investiert worden sind, den Wert der Ländereien ganz beträchtlich gesteigert haben. Zweifellos wird auch in den nächsten Jahren die Ausfuhr von Phosphat im Außenhandel von Tunesien eine große Rolle spielen, und auch *Deutschland* ist in beträchtlichem Umfange hieran interessiert, da nach der tunesischen Statistik im letzten Jahre für über 2 Mill. Fr. Phosphat aus Tunesien nach Deutschland verladen worden sind.

Der *Außenhandel* Tunesiens bewegt sich in einer stets steigenden Richtung, und namentlich in den letzten Jahren hat er sich, dank der ausgedehnten Erschließung des Landes besonders gehoben. Eine Übersicht, wie sich die Einfuhr und Ausfuhr Tunesiens in den letzten Jahren gestaltet hat, gibt folgende Gegenüberstellung:

	Gesamteinfuhr nach Tunis:	Gesamtausfuhr aus Tunis:
1907:	102	103
1908:	123	94
1909:	114	109
1910:	105	120
1911:	121	143

Man sieht bei diesen Zahlen naturgemäß größere Schwankungen, die, wie schon erwähnt, auf die schwankenden Ernteerträge zurückzuführen sind. Entsprechend der Steigerung der Einfuhr haben sich auch die Einnahmen der Zollverwaltung gehoben. 1902 betrugen sie noch 3,5 Mill. Fr. 1911 stellten sie sich auf 4,9 Mill. Fr. In noch stärkerer Weise haben sich die Einnahmen der tunesischen *Eisenbahnen* gesteigert, die sich im Jahre 1911 infolge der ausgezeichneten Ernte fast verdoppelt haben. Unter den Produkten der Einfuhr stehen *Gewebe* und *Häute* an einer der ersten Stellen. Alsdann folgen Nahrungsmittel und Baumaterial. Trotzdem Nahrungsmittel zur Einfuhr gelangen, ist aber, wie schon erwähnt, Tunesien auch ein großer Exporteur dieser Produkte. Es führt, wie wir bereits gesehen haben, *Weizen* und *Gerste* aus, wogegen alsdann *Mehl* bezogen wird. Die größte Ausfuhr weisen Erde, Brennstoffe und Metalle auf, alsdann folgen: Olivenöl, Tiere und tierische Erzeugnisse und Getränke. Eine Übersicht über die Ein- und Ausfuhr Tunesiens gibt folgende Tabelle:

	Einfuhr: Mill. Fr.	Ausfuhr: Mill. Fr.
Tiere	1,6	5,3
Tier. Erzeugnisse	3,5	5,5
Nahrungsmittel	15	12,7
Kolonialwaren	7,6	
Öle etc.	2,1	17,1
Holz	2,5	1,9
Faserstoffe		3,1
Getränke	2,4	7,6
Marmor, Steine, Erde, Brennstoffe	6,9	32,4
Metalle	5,3	14,2
Gewebe	15	2,6
Häute	14	

Unter den Ländern, die mit Tunesien in Handelsverkehr stehen, dominiert *Frankreich* vollkommen. Es ist der *Zweck* der sogenannten „pénétration pacifique", daß Frankreich nicht nur politisch die Oberhand in Tunesien hat, sondern auch *wirtschaftlich*. Denn infolge der Zollverhältnisse, auf die wir noch zu sprechen kommen, stammt der weitaus größte Teil aller Einfuhr aus Frankreich und Algerien. Eine Zusammenstellung der Ein- und Ausfuhrländer gibt folgendes Bild:

	Einfuhr:	Ausfuhr aus Tunesien:
Frankreich	59 Mill.	59 Mill.
Algier	12 „	18 „
Deutschland	2,2 „	2,6 „
England	11 „	10 „
Italien	5,8 „	21 „
Nordamerika	1,8 „	0,2 „

Noch im Jahre 1889 betrug der Anteil Frankreichs am Export aus Tunis nur 36,7 %, 1890, nach der Änderung der Zollverhältnisse, schnellte er auf 56,8 %, 1895 betrug er 63,8 % und im letzten Jahre 51,22 %. Der Rückgang des prozentualen Anteils Frankreichs an der tunesischen Ausfuhr erklärt sich dadurch, daß inzwischen die große *Phosphat-Ausfuhr* eingesetzt hat, von der nur ein ganz geringer Teil nach Frankreich, der größere dagegen nach England und Belgien geht. Zieht man die Phosphat-Ausfuhr ab, so ist der Anteil Frankreichs an der tunesischen Ausfuhr ganz gewaltig. Viel größer noch als bei der Ausfuhr ist der Anteil Frankreichs an der *Einfuhr*. Im letzten Jahre waren 57 % der eingeführten Waren aus Frankreich. Zählt man hierzu noch 10 % Einfuhr aus Algerien, so entfallen auf Frankreich und Algerien *zusammen* 67 %, während alle anderen Länder zusammen nur 33 % liefern. *Frankreich* exportiert in der Hauptsache Weizenmehl, Werkzeuge, Zucker, Maschinen und Gewebe nach Tunis, *England* versendet Kohlen und Gewebe, *Italien* Stoffe, Seide, Garne und andere Erzeugnisse der Textil-Industrie. Aus *Deutschland* stammen in der Hauptsache Maschinen, Maschinenteile, Metallarbeiten, Baumwollgewebe, Gold- und Silberwaren, Glaswaren und Teerfarben. Unter den *Abnehmern* steht, wie gesagt, *Frankreich* an der Spitze. Es

bezieht neben Hafer, Weizen, Gerste noch Wein, Öl, Vieh und Schwämme. *Italien* ist Hauptabnehmer für Öl und Phosphat. *Deutschland* nimmt in der Hauptsache nur tunesische Bergwerksprodukte auf.

Die *Vormachtsstellung Frankreichs* auf dem tunesischen Markte rührt vom Jahre 1890 her. Bis zu diesem Jahre wurden die tunesischen Waren in Frankreich und die französischen Waren in Tunis mit den Erzeugnissen anderer Länder meistbegünstigt behandelt. Seit 1890 ist hierin eine Änderung eingetreten. In Frankreich werden seit jener Zeit tunesische Ausfuhrprodukte, also vor allem Getreide, Olivenöl, Vieh, Geflügel und Wild *zollfrei* eingelassen; Wein aus Tunis genießt einen besonderen *Vorzugszoll.* Grundbedingung für die Zollfreiheit resp. die Vergünstigung ist, daß die Produkte *direkt* aus einem tunesischen Hafen mit einem *französischen* Dampfer in Frankreich ankommen. Hierdurch hat Frankreich erreicht, daß im Verkehr zwischen Tunesien und Frankreich die ausländische Schifffahrtskonkurrenz *vollständig ausgeschlossen* worden ist. In der Tat kommen für die Verbindung von Tunis nach Marseille nur französische Dampfer in Betracht, die ihr *Monopol* dadurch weidlich ausnutzen, daß die oft den bescheidensten Ansprüchen *kaum genügen.* Eine deutsche Verbindung zwischen den französischen und tunesischen Häfen ist für den Frachtverkehr undenkbar, da sie kaum nennenswerte Mengen von Gütern empfangen würde.

Als Gegengewicht gegen die Zollfreiheit der landwirtschaftlichen Produkte Tunesiens in Frankreich hat Tunesien den französischen Produkten eine ganze Anzahl von *Vorzügen* eingeräumt. Der tunesische Zolltarif sieht sowohl spezifische, als auch Wertzölle (meist 8 %) vor. Von diesen Zöllen sind *befreit* folgende Erzeugnisse *französischer* Herkunft: Vieh, Halbfabrikate aus Wolle und Seide, Zucker, Branntwein, Likör, Gewebe, Zwirne, Stickereien, Maschinen, Werkzeuge, Metalle, Kleider, Maschinenbestandteile, Explosivstoffe, Schiffsbestandteile und dergleichen.

Durch eine derartige Zollbevorzugung wird Frankreich naturgemäß der Wettbewerb in Tunesien äußerst erleichtert, wenn auch ein so enger Anschluß, wie er zwischen Frankreich und Algerien besteht, das seit 1867 *vollständige* Zollfreiheit genießt, in Tunis noch nicht erreicht werden konnte. Besonders schwer von der Zollbevorzugung wurde *Italien* getroffen, dessen Handel in Tunesien früher eine große Rolle spielte, der aber in der letzten Zeit sehr zurückgegangen ist. Namentlich im letzten Jahr hatten die Italiener stark unter der Mißstimmung der einheimischen Bevölkerung zu leiden, die eine Folge des Tripoliskrieges ist.

Deutschland hat unter den erwähnten Umständen einen besonders schweren Stand in Tunis. Wenngleich es in einer großen Zahl von Produkten wesentlich leistungsfähiger ist als Frankreich, so kann es doch nicht erfolgreich in Wettbewerb treten, einerseits, weil die französischen Produkte im Hinblick auf die *niedrigeren* Frachten und die ermäßigten Zölle viel *billiger* sind und andererseits, weil die französische Verwaltung sich nach Möglichkeit bemüht, Erzeugnisse ihres Landes zu *bevorzugen,* die anderer Länder dagegen möglichst zurückzudrängen. Wenn unter diesen Umständen die deutsche Einfuhr nach Tunesien im letzten Jahr einen Umfang von 3 Mill. Fr. erreicht hat, so ist das immerhin, wenn man die schwierigen Verhältnisse berücksichtigt, nicht zu unterschätzen, und es ist nicht ausgeschlossen, daß der deutsche Absatz nach Tunesien vergrößert werden kann. Dabei sei von vornherein bemerkt, daß nicht die *ganze* deutsche Einfuhr in der tunesischen Statistik erscheint, da sehr viele deutsche Produkte über französische, belgische und englische Häfen verladen werden und daher der Statistik dieser Länder gutgeschrieben werden. In Wirklichkeit dürften also die Beziehungen Deutschlands zu Tunis etwas größer sein, als zahlenmäßig zum Ausdruck kommt. Seitens des deutschen Konsulats in Tunis sind in den letzten Jahren ganz beträchtliche Anstrengungen gemacht worden, den deutschen Handel zu heben, und der gegenwärtige Konsul, Graf von Hardenberg, zeigt sich sehr bemüht, den heimischen Lieferanten Mittel und Wege zu weisen, wie sie an dem Aufschwung Tunesiens partizipieren können. Interessenten für den Absatz in Tunis seien daher auf die ausgezeichneten Berichte des Konsulats, die regelmäßig im „Deutschen Handelsarchiv" veröffentlicht werden, aufmerksam gemacht. In diesen Berichten hat der Konsul eine ganze Reihe von Produkten aufgeführt, in denen unser Handel ausgedehnt werden kann und das Konsulat hat schon vielfach deutschen Lieferanten geeignete Absatzquellen nachgewiesen. Es kann daher jedem deutschen Reisenden in Tunis nur empfohlen werden, sich vor Anknüpfung von Geschäftsverbindungen mit dem Konsulat in Verbindung zu setzen. Sehr bemerkenswert sind die Worte, die dieses Konsulat in seinem Bericht vom November 1911 über die Ausschließung fremder Konkurrenz in französischen Kolonien veröffentlicht. Es heißt da wörtlich:

„Im allgemeinen herrscht eine *unüberwindliche Abneigung* vor, sich von den französischen Lieferanten zu befreien. Es wird lieber das *schlechte und teurere Material* genommen, als daß man eine *fremde* Ware bestellt. Bei der neuen Eisenbahn-Anleihe ist vorgeschrieben, daß *nur französisches Material* verwendet werden darf. Dadurch ist ein großes Absatzgebiet in Tunis der fremden Industrie verloren gegangen. Bei den großartigen Arbeiten, die Frankreich dort durchzuführen hat, hat *nur die französische Industrie verdient.* Sie scheint es auch *redlich ausgenutzt* zu haben."

Trotz dieser Bevorzugung der französischen Produkte, gibt es, wie der letztjährige Bericht

des deutschen Konsulats gezeigt hat, noch eine Reihe von Produkten, in denen unser Absatz in Tunis steigerungsfähig ist. Diese Gelegenheit wahrzunehmen haben unsere Exporteure umsomehr Veranlassung, als voraussichtlich Tunis in den nächsten Jahren wirtschaftlich beträchtliche Fortschritte machen wird. Eine Grundbedingung hierfür ist aber, daß möglichst bald geordnete Verhältnisse in den *Nachbarländern,* d. h. in Marokko und Tripolis eintreten. Gerade der Krieg in Tripolis hat sich im Wirtschaftsleben von Tunesien schon sehr fühlbar gemacht. Vor allem hat er eine *Steigerung der Lebensmittelpreise* und eine Abwanderung von Italienern, also des wichtigsten Arbeitermaterials, bewirkt. Eine baldige Beendigung der Feindseligkeiten im Nachbarlande ist aber auch schon deshalb erforderlich, damit die tunesische Bevölkerung durch panislamitische Gefühle nicht gereizt wird, mit den bedrängten Glaubensgenossen in Tripolis gemeinsame Sache zu machen.

Kaufmann und Bedarfs-Veredelung

von Benno Jaroslaw, Berlin-Wilmersdorf

I.

ES ist noch nicht lange her, daß Fragen der Konsumtion die öffentliche Aufmerksamkeit wieder lebhaft beschäftigen. Wie man sich beköstigt und bekleidet, sich einrichtet, sich vergnügt, hielt man für die ausschließliche und eigene Angelegenheit des Einzelnen oder der Familie, als der innigsten und wichtigsten Verzehrsgemeinschaft: Konsum schien Privatsache. Bei Smith, dem Begründer der modernen Volkswirtschaftslehre, findet man das Wort „Konsumtion" überhaupt kaum je; aber auch die späteren, insbesondere Roscher, begnügen sich damit, unter dieser Überschrift kulturgeschichtliche Merkwürdigkeiten über den Geschmackswandel der Zeiten zu erzählen, Nützlichkeit und Schädlichkeit des Luxus gegeneinander abzuwägen und die reinen Zahlenbeziehungen zwischen Erzeugung und Verzehr, sowie ihre Bedeutung bei Handelskrisen festzustellen. Die Erkenntnis und Abwertung der besonderen, artlich unterschiedenen Einzelbedürfnisse selbst aber überließen sie, wie heute etwa noch Oppenheimer, anderen Lehrzweigen. Fragen der Gütererzeugung, daneben später der Güterverteilung standen im Vordergrunde. Ebenso im wirklichen Leben. Für die Geschäfte der gewerblichen Einzelunternehmung war das Grundgesetz der „Produktivität" allein entscheidend. Die wirtschaftspolitischen Kämpfe aber wurden allein zwischen Kapital und Arbeit ausgefochten: der Konsument war Nebensache, wußte nicht, wo er hingehörte, und bekam Tritte und Püffe von beiden Seiten. — Wie Überschüsse zu erzielen und wie sie zu verteilen seien, darum arbeitete und kämpfte man. Wie und wozu sie zu verwenden seien, das kümmerte weder die Arbeiter-, noch die Unternehmerverbände, weder die Regierung noch die öffentliche Meinung. Konsumfragen mochte jeder am besten für sich in der Häuslichkeit abmachen.

Beide, Wissenschaft und Leben, scheinen sich heute hie und da eines anderen zu besinnen. Die reine Theorie machte den Anfang. Im Gegensatz zur alten Lehre, die den Wert eines Gutes nach dem Maß der auf sie verwendeten Arbeit bestimmt, beweist die neuere „subjektive" Richtung, daß wir Waren, richtiger bestimmte Warenmengen nach der Stärke des Bedürfnisses abschätzen, welches wir für sie empfinden. Damit werden die Tatsachen des Güterverzehrs zum Ausgangspunkt der Wirtschaftslehre und die Bedürfnispsychologie in den Vordergrund wissenschaftlicher Beachtung gerückt. In die öffentliche Erörterung aber werden Fragen des Volksverzehrs geworfen, die früher nur den Fachmann beschäftigt hatten, die Alkoholfrage, die Wohnungsfrage, die Verfahren vernünftiger Ernährung und Kinderpflege. Hygieneausstellungen werden veranstaltet, Kongresse für Volksbildung und gegen Schundliteratur arbeiten auf die sittliche, der Deutsche Werkbund auf die künstlerische Verfeinerung des Verbrauchs hin. Man kümmert sich um das Ausgabenbuch des kleinen Mannes; englische Arbeiter reisen nach Deutschland und umgekehrt, um die Art ihrer Lebenshaltung zu vergleichen; Haushaltungspläne werden ein fruchtbares Gebiet vergleichender Forschung; die Verbraucher suchen sich stärker in Konsumvereinen und Käuferbünden zusammenzuschließen. — Auch in der Politik beginnt es langsam zu tagen. Neben die bisher alleinherrschende Macht- und Interessenpolitik, die gegen außen für gesteigerte nationale Erzeugung um jeden Preis und im Innern um eine angemessene Verteilung des Ertrages ringt, stellt sich immer zielbewußter eine überparteiliche, auf die Durchgeistigung und Veredlung des Volksverbrauchs gerichtete Kulturpolitik. Der Umstand, daß die Frau, der seit altersher die häusliche Leitung des Güterverzehrs oblag, in der Gegenwart zur politischen Reife heranwächst, gibt dieser Bewegung einen besonderen Schwung und eine eigene Note. Politiker aller Parteien und gerade die tiefgründigsten, sich nur notgedrungen in die Schablone zwängenden, widmen ihr die besten Kräfte ihres Geistes (Posadowsky: Luxusfrage; Naumann: Qualitätsarbeit; Südekum: Häuserelend) und stärken den Glauben an eine zukünftige, über dem Gezänke der heutigen Gruppen erhabene Partei des „wirtschaftlichen Kulturalismus". Gerade auf der äußersten Linken erheben sich sehr beachtliche Stimmen, die neben der Steigerung der Konsum*kraft* unserer Arbeiterschaft den Wert der Konsum*richtung* gebührend ins Licht setzen. Und

trotz der stürmischen Gegenbewegung einer jungen innermanchesterlichen Schule, trotz ihrer geschickten Ausnützung gewisser imperialistischer Gelüste scheint doch auch in Regierungskreisen die Überzeugung sich mehr und mehr zu festigen, daß es für die Bedeutung eines Staates nicht allein darauf ankommt, *wieviel* Volksgenossen in ihm leben und *wieviel* sie schaffen, sondern vor allem, *wie* sie leben und *wozu* sie schaffen: nicht die Menge von Menschen und Gütern, ihre Beschaffenheit entscheidet über den Kulturzustand und damit letzten Endes über die Lebensfähigkeit der Nation.

Das also scheint sicher, Veredlung des Verbrauchs ist eine nicht mehr überhörbare Forderung der Gegenwartskultur — aber freilich eben eine Forderung nur, ein Ideal, wie andere auch, gegen welche ein vernünftiger Mensch nie etwas einzuwenden vermag, die der hausbackene Zweifler aber mit dem billigen Lächeln überlegener Lebenserfahrung und Weltkenntnis abschüttelt: Gewiß alles wunderschön und sehr löblich, aber unter den heutigen Verhältnissen — wie die Menschen nun einmal sind — auf absehbare Zeit hinaus — leider, leider undurchführbar! — Jede Erörterung Zeitvergeudung — müßiges Geschwätz müßiger Schwarmgeister! — — Solchen Tatsachenprotzen kommt man am besten mit Tatsachen. Tatsache ist, daß der Verzehr eines Volkes keine feste Größe ist, vielmehr zu allen Zeiten sich schmiegsam den wechselnden Naturereignissen, den Nöten von Krieg und Pestilenz, den Schwankungen des Erntesegens, den Zufällen der Erzeugung, den Fortschritten der Technik entsprechend gedehnt oder zusammengeschnürt oder artlich verschieden entwickelt hat. Tatsache ist ferner, daß auch, wo jene mehr natürlichen Ursachen unverändert blieben, der Volksverbrauch, insoweit er von menschlichen Bedürfnissen abhängig ist, zugleich mit diesen einer planmäßigen Beeinflussung seitens Einzelner wie seitens der Gesellschaft immer zugänglich gewesen ist. Und Tatsache ist schließlich — was uns hier besonders angeht —, daß diese Einflüsse auch heute — ja heute mehr denn je — wirksam und zwar in der Richtung einer Veredlung und Läuterung des Volksverzehrs wirksam gemacht werden.

Voran der Staat! Er kocht seinen Untertanen keine schwarzen Suppen wie zu Lykurgs Zeiten, reißt ihnen keine Schnabelschuhe, Hüftenpolster und Pluderhosen vom Leibe, wie im Mittelalter, knüpft auch keine Kaffeetrinker mehr an den Galgen, wie Sultan Murat befahl; und doch spüren wir seine mächtige Hand auf den verschiedensten Gebieten des öffentlichen Verzehrs. Notwendigen und überflüssigen Verbrauch, Ernährung und Behausung, Gesundheitspflege und Volksbelustigung, leibliche wie geistige Genüsse seiner Bürger sucht er zu regeln. Entweder durch gesetzliches Verzehrs- bzw. Erzeugungsverbot (Opiumverbot, durchgeführt in Japan, vorbereitet in China; Absinthverbot, durchgeführt in der Schweiz, vorbereitet in Frankreich, Alkoholverbot in einzelnen westlichen amerikanischen Staaten) oder durch Erschwerung und Verkürzung des Verbrauchs (Schankgesetzgebung in den nordischen Reichen, Wirthauskonzessionierung „nach dem Bedürfnisse", Polizeistunde) oder mittelbar durch Besteuerung (Branntweinsteuer, Sektsteuer, Tabaksteuer, Luxus- und Lustbarkeitssteuern aller Art) oder durch behördliche Überwachung resp. Verbot oder Beschlagnahme von Gütern oder Einrichtungen, die zum Genusse oder zur Benutzung dienen (Nahrungsmittel-, Gesundheits-, und Baupolizei, aber auch Theater- und Lichtspiel-Zensur), durch Unterhaltung wissenschaftlicher Anstalten und Unterstützung konsumwissenschaftlicher Arbeiten (Forschungsanstalten wie die Kaiser Wilhelmgesellschaft, Nahrungsmittelämter, Materialprüfungsämter, Physikalisch-technische Reichsanstalt usw.), durch Verbreitung des so gewonnenen Wissens im Volke (Hochschulen, Fachschulen, Haushaltungsunterricht in den Volksschulen) oder mittels geeigneter Veröffentlichungen wie des Gesundheitsbüchleins des Kaiserlichen Gesundheitsamts, durch belehrende Erlasse an unterstellte Behörden, Mitteilungen an die Presse, öffentliche Warnungen der Polizei vor schwindelhaften oder schädlichen Angeboten u. a. m. Endlich durch mittelbare Förderung verständigen oder kulturlich höher stehenden Verbrauchs, sei es durch Gewährung von Frachtvorteilen oder Barzuschüssen an bestimmte Gewerbe, wie die Fischerei, oder durch eigene Unternehmung bzw. Begünstigung von Theatern, Museen, Ausstellungen usw. Auch der Einfluß, den der Staat als der größte Unternehmer und Arbeitgeber im Lande, auf die Verbrauchssitten der Beamtenschaft und weiterer Kreise ausüben kann, darf nicht unterschätzt werden. Wir wissen, wie kraftvoll Friedrich der Große den Kartoffelanbau auf seinen Krongütern durchsetzte und damit den Volksverzehr im ganzen Lande hob. Man denke heute an die Förderung des genossenschaftlichen Einkaufs durch die Post- und Eisenbahnbehörde, an das Branntweinverbot für das zugführende Personal, an die Fernhaltung des Trinkzwangs von den Bahnhofswirtschaften, an die billige Beleihung von Beamtenhäusern, dann aber weiterhin an den kriegsherrlichen Erlaß gegen den Aufwand im Offizierkorps, an die neuerliche Kundgebung des Kaisers zugunsten der Guttemplerbestrebungen u. a. m. — Der einzige erfolgreiche Versuch, die Ergebnisse der Nahrungsmittelforschung für die Wirklichkeit des Massenbedarfs zu verwerten, ist in denjenigen Verzehrsgemeinschaften gemacht worden, die der Obhut des Staates unterstehen, in den Kasernen und — bezeichnenderweise! — in den Gefängnissen.

Die Helferin des Staates ist die Gemeinde. Die Füllung des Stadtsäckels ist nicht der einzige Beweggrund für die Aufnahme immer neuer Gemeindebetriebe. Die Errichtung von Wasserwerken, Badeanstalten, Gemeindebäckereien, Brot- und Fleischbänken, die Beschaffung von Kühl-

eis und Säuglingsmilch von Gemeinde wegen, die Veranstaltung städtischer Konzerte, die Gründung städtischer Büchereien geschieht auch darum, weil den Bürgern bei einer nicht notwendig auf Gewinn gestellten Unternehmung eine größere Gewähr geboten scheint, jene leiblichen und geistigen Genüsse in zweckmäßiger Beschaffenheit und kunstverständiger Auswahl vermittelt zu erhalten. — Auch die Gemeinde sucht bestimmte Verzehrsarten zu fördern, wie bei der letzten Teuerung den Genuß von Seefischen durch eigene Verkaufshallen, wo die Hausfrau sogar über die wohlschmeckendste Art der Zubereitung sachkundige Belehrung fand. — Wenn heute der junge Groß-Berliner Zweckverband als seine wichtigste und dringendste Aufgabe die Sicherung eines Wald- und Wiesengürtels bezeichnet, so werden wir auch hierin einen Beweis weitsichtiger städtischer Konsumpolitik erblicken. Denn auch die Luft, die so häufig in den volkswirtschaftlichen Lehrbüchern als Beispiel eines kostenlos zu beschaffenden Lebensmittels herhalten muß, wird von den Großgemeinden der Zukunft erkleckliche Ausgaben fordern, wenn sie in einer für den Volkskonsum notwendigen Reinheit erhalten bleiben soll.

Der wichtigste Träger aller Art Wohlfahrtsbestrebungen war früher die Glaubensgemeinschaft. Wie mächtig sie auch heute noch gerade in die Bedarfsgestaltung und das Genußleben ihrer Anhänger hineingreift, beweisen die jüdischen Speisegesetze, das islamitische Weinverbot, die katholischen Fastentage, die mönchische Fleischabtötung, die puritanische Einfachheit der Quäker usw. Einen guten Teil ihres Einflusses hat die Kirchenobrigkeit gegenwärtig freilich an die „unsichtbare Kirche", die Literatur, abgeben müssen. Bücher, Zeitschriften und Zeitungen sind die ja auch von der Geistlichkeit eifrig benutzten Kanäle, durch welche die Forderungen einer reineren Konsumkultur in die Massen dringen. Nicht nur durch unmittelbare Belehrung erfüllt die anständige Presse unaufdringlich, aber darum um so wirksamer diese hohe Sendung: die Anzeigenverweigerung gibt ihr eine nicht unbedenkliche, aber überaus scharfe Waffe in die Hand, um durch eine Art stiller, privater Zensur schädlichen Konsumgegenständen den Markt von vornherein abzuschneiden. Wohl bemerkt: nicht immer wird der Zeitungsmann sich aus reiner Liebe zur Sache für Fragen des Volksverzehrs ins Zeug legen. Als vor einiger Zeit die gelesenste englische Zeitung einen vielbesprochenen Feldzug gegen die dort herkömmliche Brotbereitung aus Weizen eröffnete und sich für den Genuß des „standard loaf", einer Art Braunbrot, einsetzte, wird es ihr vielleicht auch um eine gute Reklame für sich selbst sowie um Werbung neuer zahlungskräftiger Inserentenkreise gewesen sein; wie denn auch die Beeinflussung des Konsums seitens politischer Parteien und sonstiger Verbände häufig ganz anderen Beweggründen entspringt. Der zeitweilige Fleischboykott der amerikanischen Käufervereine war als ein Druck gegen die Preispolitik des Packer-Rings und der Schnapsverruf der sozialdemokratischen Partei als ein Schlag gegen die agrarischen Großbrenner gedacht und, wenn überhaupt, so doch erst in zweiter Linie als eine Maßregel veredelnder Bedarfsregelung.

Ausgesprochenermaßen aber huldigen solchen Bestrebungen Hand in Hand mit der guten Presse die „Schrittmacher" von Staat und Gemeinde, die mannigfachen freien Vereinigungen für Volksgesundheit, Volksbildung, Volkskunst, Volksspiele usw., die bald durch weitblickende Reformer ins Leben gerufen werden, bald, wie die Freibad- und Gartenstadtbewegung, scheinganz triebhaft aus dem Volke aufstiegen. — Die Konsumvereine, ursprünglich nur gegründet, um ihren Mitgliedern die Lebensmittel billiger zu beschaffen, haben auf die Beschaffenheit der Verzehrsgegenstände segensreich eingewirkt und beginnen außerdem heute, besonders in ihrem Mutterland England, die Art und Richtung des Genusses selbst zu beeinflussen, indem einige von ihnen einen Teil der ersparten Überschüsse für Ausgaben des Kulturbedarfs (Büchereien, Aufführungen usw.) satzungsgemäß verwenden. — Die Bestrebungen zur Reform der Frauenkleidung und der Berufstrachten fangen an, den Ausschreitungen des Modekonsums entgegenzutreten. — Daß manche Bewegungen, wie die der Vegetarier und der unbeschränkten Abstinentenvereine, weit über das Ziel hinausschießen, schadet wenig. Die Fanatiker, die nach Hindhede sich von Wurzeln, Nüssen und Heu nähren, machen doch das Publikum aufmerksam: man lacht, man entrüstet sich, aber schließlich wenden sich immer breitere Schichten den Fragen der gesundheitsgemäßen Ernährung zu. Und so helfen auch jene übereifrigen Sendboten durch das Beispiel ihrer Lebensweise die Erkenntnis durchdrücken: Der menschliche Verzehr ist nichts Starres, Unveränderliches; er kann geregelt werden und er soll geregelt werden. Auch für den Volksverzehr muß, wie für Gütererzeugung und Verteilung, mit dem Grundsatze des Gehen- und Gewährenlassens gründlich gebrochen werden.

Die Älteren sind nicht immer von Herzen dabei. In Sachen des Verzehrs sind die meisten von uns Gewohnheitsmenschen. Allen anderen Einflüssen und Veränderungen ist der Durchschnittsphilister leichter zugänglich als kulturellen. Man mag ihm seine Freiheiten beschneiden, soviel man wolle, wofern nur sein Allerheiligstes unangetastet bleibt, das Recht, sich von niemandem in den Topf gucken und durch die geöffneten Fenster in die Stickluft seiner häuslichen Lebenshaltung hineinblasen zu lassen. Anders die jüngeren Jahrgänge, denen vor allem der Sport, diese erfreulichste Erscheinung des neuzeitlichen Gesellschaftslebens, zu einer heilsamen „Ertüchtigung" des ganzen Menschen, auch des genießenden, konsumierenden, dienen muß. Der junge Mensch, der seine freie Zeit in

Wald und Haide, auf dem Tennis- und Turnplatze verbringt, hat andere Posten in seinem Ausgabebüchlein (wenn er eins führt) als der Verbindungspennäler oder das junge Zierpüppchen, das sechsmal die Woche „shopping" geht. Nicht, daß schon in der Schulzeit auf Wanderungen und Ruderfahrten der Sohn einfacher Eltern mit dem Kind aus verwöhntem Hause zu vorübergehender Konsumgemeinschaft zusammengeführt wird, daß „Pfadfinder" und „Wandervögel" auf ihren Ausflügen das einfache Mahl gemeinsam abkochen und verzehren, nicht das ist die Hauptsache: von der höchsten Bedeutung ist, daß ganz allgemein jedem echten Sportjünger drei goldene Konsumregeln in Fleisch und Blut übergehen. Zum ersten: DerWille kann und soll seine leiblichen Bedürfnisse lenken und veredeln, sie übungsweise beschränken, vertagen, ihnen ganz entsagen. Zum zweiten: Unsere reinsten Freuden liegen nicht im faulen Genusse, sondern in der Tätigkeit. Und zum dritten: Im Wetteifer mit Gleichstrebenden ruhen die Wurzeln unserer genußveredelnden Willenskräfte. So verbindet der Sport die harte Erziehungsregel der christlichen Askese mit dem heiteren griechischen Bildungsziele des schönen und tüchtigen Lebens und durchdringt beide mit dem modernen Grundgedanken der Erziehung zur Gemeinschaft. (Schluß folgt.)

Das Mandat zur Vertretung wirtschaftlicher Interessen

Von R. Dohm, Charlottenburg

DIE Entwicklung, die der Beruf der volkswirtschaftlichen Beamten wirtschaftlicher Interessenvertretungen genommen hat, geht darauf hin, eine neuartige soziale Stellung zu schaffen, die es bisher nicht gegeben hat, für die aber wichtige Parallelen bestehen. Es handelt sich bei dem Amt der Geschäftsführer wirtschaftlicher Organisationen um eine Art *Mandatsverhältnis.* Als Analogien für dieses Mandat der volkswirtschaftlichen Fachbeamten finden sich folgende Kategorien: der Rechtsanwalt, der Patentanwalt, der Staats- und Kommunalbeamte (in selbständiger Stellung, Dezernat usw.), der Volksvertreter, (Parlamentarier) und der Redakteur (leitend, oder in seinem Ressort selbständig). Das Gemeinsame bei diesen sechs Arten von Mandaten besteht darin, daß sie Interessen anderer in der Öffentlichkeit vertreten und zwar von einer gewissen höheren Warte aus*).

Es gibt andere Beauftragte, Mandatare, bei denen sich eine solche Parallele nicht durchführen läßt. Wenn man z. B. als Kriterium nehmen wollte, daß der Betreffende weitgehende Entschlüsse fassen kann, so müßte man an kaufmännische Stellungen denken. Der Einkäufer eines großen Warenhauses hat eine große Vollmacht und schließt sehr weitgehende Verträge ab, ist aber nicht Mandatar im bezeichneten Sinne. Auch die Selbständigkeit der Stellung kann nicht als Merkmal benutzt werden. Der Agent z. B. ist nicht Angestellter, sondern Beauftragter; trotzdem kann man keine passende Parallele zwischen ihm und den volkswirtschaftlichen Mandataren ziehen.

Selbstverständlich bestehen unter den sechs in Parallele gesetzten Mandataren in anderer Hinsicht Unterschiede. Daß aber unser bürgerliches Recht auf die volkswirtschaftlichen Mandatare nicht eingerichtet wäre, kann nur der behaupten, der die Gesetze und ihre Motive nicht kennt. Unter der negotiorum gestio (Geschäftsführung ohne Auftrag) verstand die alte römische Rechtsauffassung einen Mandatar, der im öffentlichen Leben unentgeltlich Rechtshilfe leistete; daraus entstand dann allmählich der heutige Rechtsanwalt, der zwar auch nur von Fall zu Fall und stets widerruflich ein Mandat erhält, aber gegen Entgelt. Die Stellung des volkswirtschaftlichen Fachbeamten ist insofern eigenartig, als er von einer wirtschaftlichen Organisation fest und in der Regel auf eine längere Zeitdauer angestellt ist, mit der Aufgabe, die in seinen Arbeitsbereich fallenden Interessen der Organisationen nach innen und außen wahrzunehmen, dabei aber Fragen zu bearbeiten hat, die ein wissenschaftliches Studium voraussetzen und deren Beurteilung vom Standpunkte des akademisch gebildeten Staatswissenschaftlers eine andere sein kann, als vom Standpunkte anderer Personen aus. Insbesondere muß er als Nationalökonom, d. h. als *Volks*wirt — ohne Verkennung der begrenzten Berechtigung der Einzelinteressen — gemäß den Grundsätzen seiner Wissenschaft die Richtschnur seiner Urteile im Wohl der Gesamtheit, im Volkswohl erblicken. Es kommt hinzu, daß sich aus dem Beamtentum der modernen Organisationen bereits ein selbständiger Beruf entwickelt hat, dessen Angehörige bei längerer praktischer Tätigkeit über eine Reihe von spezifischen Kenntnissen der Berufspraxis (Organisationskunst) verfügen.

Ebenso wie der Rechtsanwalt ist auch der volkswirtschaftliche Fachbeamte verpflichtet, die Beschlüsse seiner Mandanten, der Organe des Vereins usw., sofern sie seinen Aufgabenkreis berühren, nach bestem Wissen und Können zur Geltung zu bringen. Auch der volkswirtschaftliche Fachbeamte hat die Aufgabe übernommen, die Spezialinteressen seiner Klienten in das rechte Licht zu rücken, soweit seine Fachwissenschaft hierzu Mittel bietet. Aber auch er steht dabei persönlich neutral über den Interessen der Parteien. Auch bei ihm ist — ähnlich wie bei Übernahme eines Mandates durch einen vornehmen Rechtsanwalt — Voraussetzung für Übernahme

*) Vgl. Zehn Jahre D. V. V. Schriften des Deutschen Volkswirtschaftlichen Verbandes Band IV. 1912. Verlag für Fachliteratur.

eines Amtes, daß seine wissenschaftliche Überzeugung mit der Grundtendenz der anstellenden Organisation übereinstimmt. Schließlich muß auch ihm ebenso wie dem Rechtsanwalt notwendiger- und herkömmlicherweise ein erhebliches Maß von Selbständigkeit in Urteil und Entschluß — auf Grund sowohl seiner fachwissenschaftlichen Bildung und Überzeugung wie seiner praktischen Berufserfahrung — zugebilligt werden. Es besteht aber für den volkswirtschaftlichen Fachbeamten gemäß dem Charakter der nationalökonomischen Wissenschaft in stärkerem Grade die Verpflichtung, auf den Ausgleich entgegengesetzter Interessen hinzuwirken, zum Wohle der Gesamtheit (Kollektiv-Mandat).

Nach Beurteilung der ganzen jeweiligen Situation kann der Fall eintreten, daß der volkswirtschaftliche Fachbeamte sich nötigenfalls darüber schlüssig werden muß, ob er mit der von der Interessenvertretung beschlossenen Maßnahme vollkommen harmoniert und an ihrer Verwirklichung mitarbeiten kann; oder aber, ob er nicht in der Lage ist, sich an der Ausführung eines Beschlusses der Organisation zu beteiligen, beziehungsweise ob er seine Pflicht als Nationalökonom als erfüllt ansehen darf und an der Ausführung ihm nicht ganz zweckmäßig erscheinender Beschlüsse füglich mitwirken kann, wofern er den ihm richtig erscheinenden Standpunkt nachdrücklich befürwortet hat. Hiervon wird nicht berührt die Verpflichtung des volkswirtschaftlichen Fachbeamten, im übrigen während der Vertragsdauer die Interessen der Organisationen nach innen und außen nach bestem Wissen und Gewissen weiter zu vertreten.

Auf die beabsichtigte Schaffung eines einheitlichen Privatbeamtenrechts müssen die Volkswirte selbstverständlich ein wachsames Auge haben.

Auf der Suche nach dem „vergoldeten Kaziken"

von Ernst Schäfer, Schwerin

„La tierra del Dorado", das Land des vergoldeten Kaziken, ist im ersten Jahrhundert nach der Entdeckung Amerikas die Sehnsucht ungezählter Abenteurer Spaniens gewesen — eine ungestillte Sehnsucht; denn so nahe die Entdeckerscharen oft daran waren, nie gelang es, die Hauptstadt des vergoldeten Königs zu erreichen, sei es, daß falsche Berichte die Suchenden irreführten, sei es, daß ihnen übertriebene Vorstellungen von der Pracht dieses Volkes und Landes die Augen blendeten. Erst unserem Jahrhundert ist es vorbehalten gewesen, den historischen Kern aus der Wundermär herauszuschälen und den geheimnisvollen See festzustellen, in dem jährlich einmal der vornehmste Kazike der Chibchas von Columbien seinen mit Goldstaub überpuderten Körper badete und reiche Opfer an Goldgeschmeide und Smaragden zu Ehren des Sonnengottes versenkte.

Die spanischen Eroberer, die in den dreißiger Jahren des 16. Jahrhunderts die Stadt Bogota gründeten, hätten gar nicht weit zu marschieren brauchen, um den merkwürdigen See und den vergoldeten König zu finden: wenige Meilen nördlich davon ruht in tiefster Bergeseinsamkeit der See von Guatavita, in dessen Fluten sich in grauer Vorzeit alljährlich das seltsame Opfer vollzog und dessen Tiefen noch heute, wie neuerdings angestellte Untersuchungen ergeben haben, reiche Schätze der versenkten Smaragden und Goldarbeiten bergen. Aber obwohl die Spanier den See kannten, — dem Opfer scheinen sie doch niemals beigewohnt zu haben, denn sie suchten das Land des Dorado im fernen Osten, am Ufer des Amazonenstroms, später in den Gebirgen von Guayana, und unzählige sind in dem unwirtlichen Stromgebiet des gewaltigen Flusses umgekommen, ohne das Land ihrer Träume erreicht zu haben.

Eine der größten Expeditionen und ihre Erlebnisse auf der Suche nach dem vergoldeten Kaziken soll im folgenden skizziert werden als ein Beispiel dafür, mit welchem Wagemut, aber auch mit welchem Leichtsinn manche der spanischen Eroberer ihre Unternehmungen ins Werk gesetzt haben, ungewöhnlich aber zugleich durch den schreckensvollen Ausgang, den sie infolge der Verbrechen eines einzigen Mannes erleben mußte.

Pedro de Ursua (oder Orsua), ein Neffe des Gouverneurs von Neugranada, Lic. Miguel Diaz de Armendariz, der ihn bereits in jungen Jahren mit der Verwaltung des Gouvernements von Bogotá betraut, hatte sich schon bei dieser Gelegenheit und ebenso später bei einem Zuge gegen die Musos-Indianer als hervorragend geschickt und tüchtig in der Leitung von gefahrvollen Expeditionen bewiesen. Sein Leben war erfüllt von Kampf und Abenteuern, wie bei so manchen jener Conquistadoren, gekrönt von zahlreichen Erfolgen in den Feldzügen, die er zum Ruhme des spanischen Namens zu Ende führte, sein Name war unbefleckt — einen einzigen Fall ausgenommen — von den Treulosigkeiten und Greueltaten, mit denen nicht wenige der tapferen, aber oft auch gewissenlosen Eroberer ihre Ehre geschändet hatten, wohlgelitten auch bei den Indianern, denen er freundlich und gütig gegenübertrat. Kein Wunder, daß sich zahlreiche Scharen von unternehmungslustigen und golddurstigen Männern herzudrängten, als im Jahre 1559 ganz Peru die Kunde durcheilte, der Vizekönig Marques de Cañete, habe den beliebten Führer mit einer Expedition betraut, die das sagenhafte Land des vergoldeten Kaziken aufsuchen sollte. Erst ganz kürzlich hatte die Wundermär von dem Dorado neue Nahrung durch einen abenteuerlichen Zug brasilianischer Tupinambas-Indianer erhalten, die unter ihrem Kaziken Viraratu

auf einer großen Flotille von Canoes den Amazonenstrom aufwärts gefahren und in Peru nach zehnjähriger gefahrvoller Reise angekommen waren. Viraratu berichtete Staunenswertes von dem Goldlande der Omaguas, das an dem großen Strom gelegen sein sollte, von seinen großen Städten und reichen Fürsten, in denen man sofort das lange gesuchte Urbild des vergoldeten Kaziken zu erkennen glaubte. Die Brasilianer waren am Rio Motilones, heute Huallaga genannt, gelandet. Von dort aus mußte also ein direkter Wasserweg nach dem Goldlande führen, und am Rio Motilones beschloß deshalb Pedro de Ursua seine Schiffswerft zum Bau der nötigen Brigantinen für die Talfahrt zu errichten, die seit Orellanas kühnem Unternehmen (1541) kein Spanier wieder gewagt hatte.

Im Frühjahr 1559 traf er mit 35 Schiffszimmerleuten bei dem kleinen spanischen Orte Santa Cruz de Capacoba ein und ließ durch seinen Schiffszimmermeister Juan Corzo 20 Meilen unterhalb dieses Ortes am Rio Motilones die Werft einrichten, auf der alsbald ein reges Treiben begann. Zwei Brigantinen und neun Prähme wurden erbaut, während der Führer nach Lima zurückkehrte, um Mannschaften zu werben und Indianer zum Dienst zu pressen. Seinen unermüdlichen Anstrengungen gelang es bald, 300 Spanier und 2000 Indianer zusammen zu bringen. Aber die Expedition, so stattlich sie sich nach der Zahl der Mannschaften und Pferde präsentierte, war im Grunde ein Koloß mit tönernen Füßen. Es fehlte in erster Linie am Gelde, obwohl der Vizekönig 15000 Pesos vorstreckte und diese oder jene weitere Summe von Leuten hergegeben wurde, die reiche Zinsen von solcher Kapitalanlage erwarteten. Und gings nicht im Guten, dann versuchte man es mit Gewalt. So wurden einem Priester in Sta. Cruz unter Anwendung rohen Zwanges 5000 Pesos abgepreßt, wofür er die zweifelhafte Vergünstigung bekam, den Zug mitzumachen und eventuell Bischof des zu erobernden Landes zu werden. Noch schlimmer aber stand es mit den moralischen Qualitäten der Mannschaft, denn es meldete sich eine ganze Menge höchst zweifelhafter Elemente, die man in Peru loszuwerden sehr froh war. Der schlimmste unter ihnen war ein gewisser Lope de Aguirre, ein Baske von Geburt, wie auch Pedro de Ursua selber, ein unruhiger Kopf, klein von Statur, mit schwarzem Haar und wildem Bart, bösartige Augen blickten aus einem häßlichen Gesicht. Sein Ruf war ebensowenig schön wie sein Äußeres. Wenn er nichts besseres zu tun hatte, war er Pferdezüchter und Bereiter, am liebsten aber hatte er sich an den mannigfachen Unruhen beteiligt, die in den letzten zehn Jahren das Vizekönigreich Peru durchtobt hatten. Wo immer es Aufruhr und Verschwörungen gegeben hatte, Aguirre war stets dabei gewesen. Vergeblich warnte der Vizekönig brieflich den Leiter des Zuges vor der Mitnahme des unruhigen gefährlichen Banditen, Pedro de Ursua schlug leichtherzig alle Mahnungen in den Wind, vertraute darauf, daß kein Baske den andern im Stich lasse — es war eine ganze Menge seiner Landsleute dabei — und langte mit dem Gros der Expedition im Sommer 1560 bei seiner Werft am Huallaga an. Eine neue Verlegenheit! Juan Corzo hatte leichtfertigerweise so schlechtes Holz zum Bau der Schiffe genommen, daß die Mehrzahl bereits angefault war, ehe sie überhaupt zu Wasser gelassen wurden. Von den neun Prähmen zerbrachen sieben beim Stapellauf, die beiden übrigen wurden für dreißig Pferde und eine Anzahl Mannschaften bestimmt, so daß man eine Menge vortrefflicher Reitpferde und sämtliches Vieh zurücklassen mußte, was natürlich die Besitzer nicht freundlicher stimmte. Statt neue Prähme zu bauen, begnügte man sich mit der Herstellung eines großen Kanoes aus einem riesigen Baumstamm. Es war für den Feldherrn selbst bestimmt und faßte 50 Mann. In der einen Brigantine wurden die Vorräte untergebracht, mit der andern segelten Don Juan de Vargas und 80 Mann sofort stromabwärts nach der Landschaft Cocama, um dort Proviant für die Expedition zu requirieren, während ein anderer Unterführer, Garcia de Arce, mit 40 Mann auf Flößen und Kanoes zu dem gleichen Zweck noch weiter abwärts entsandt wurde. Alle übrigen Mannschaften und Indianer mußten ebenfalls auf Flößen und Kanoes untergebracht werden, und ein großer Teil der Ausrüstung wurde leichten Herzens zurückgelassen; denn die Bedeutung und Gefahren einer solchen Stromfahrt auf dem größten Flusse der Welt machte sich weder der Führer noch die Mannschaft klar. Die Abenteuerlust und der Golddurst trieb sie vorwärts, ohne Proviant, ohne Vorräte, auf jammervollen Fahrzeugen, die an jeder Klippe zum elenden Wrack werden konnten. Als Führer hatten sie einige der brasilianischen Indianer mit, und einige spanische Frauen, darunter die Geliebte Pedros de Ursua, Doña Ines de Atienza, waren wagemutig genug, die Fahrt ins Ungewisse mitzubestehen.

Am 27. September 1560 brach die Expedition von der Werft auf. Alle waren guten Mutes, aber mit Betrübnis sah man am Ufer die wackeren Rosse, alles Zaumzeugs ledig, zurückbleiben, die sich nach und nach in die Wildnis verliefen. Bald genug begannen die Schwierigkeiten, die man durch die eigene Sorglosigkeit und Leichtfertigkeit hervorgerufen, in unangenehmster Weise sich geltend zu machen. Hier riß von der Gewalt des Stromes ein Floß auseinander, und die Insassen retteten sich mit Mühe an den einzelnen Balken; dort scheiterte ein Kanoe an einer Klippe, so daß man stundenlang arbeiten mußte, um es wieder loszubekommen; die morschen Brigantinen krachten in allen Fugen, und schon begann in der wilden Einöde, die sich angeblich über dreihundert Meilen erstreckte, der Hunger seine dürren Hände nach den kühnen Entdeckern auszurecken. Juan de Vargas' Fahrt nach Pro-

viant war völlig vergeblich gewesen — als man nach zehn Tagen auf ihn stieß, hatte er nur ein wenig Mais an den Ufern des Cocama (jetzt Ucayali) auftreiben können, willkommener waren 80 Canoes, die er den Indianern abgejagt hatte. Nach drei Wochen der schlimmsten Entbehrungen — zuletzt nährte man sich von Kaimans und Schildkröteneiern — erblickten die Hungernden eine Insel, deren Bewohner sie mit frohen Rufen begrüßten: es waren die vierzig Mann, die unter Garcia de Arce aufgebrochen waren, um ein Proviantdepot für die Nachfolgenden anzulegen. Auch sie hatten kein Glück gehabt, die Indianer flüchteten vor ihnen mit ihren sämtlichen Vorräten, und die Spanier hatten sich zuletzt auf der nach ihrem Führer Garcia de Arce genann-Insel verschanzen müssen, wo sie eine harte Belagerung durch die feindseligen Indianer erlitten. Erst die Ankunft des Haupttrupps befreite sie aus ihrer gefahrvollen Lage, aber groß war auf beiden Seiten die Enttäuschung, als die Proviantfrage zur Sprache kam. Trotz der größten Freundlichkeit gegen die Indianer gelang es Pedro de Ursua nicht, ihr Mißtrauen zu besiegen und die dringend nötigen Nahrungsmittel zu erhalten, vielmehr benutzten die listigen Eingeborenen klüglich den spanischen Goldhunger, um die Abenteurer loszuwerden und wiesen auf ihre Frage nach Omagua stromabwärts, wo sich das gesuchte Land in geringer Entfernung finden sollte.

Wieder ging es ohne Proviant weiter — hoffte man doch in wenigen Tagen in das heißersehnte Goldland zu gelangen. Aber eine Enttäuschung folgte der andern: statt reicher Schätze und großer Städte findet man eine neue Einöde, fast ganz ohne Bewohner, und diejenigen, die sich zeigen, sind „elende Kreaturen, ganz nackt, ohne Kleider, ohne Gold und Silber". Auch sie weisen auf die Frage nach Omagua stromabwärts. Jetzt beginnt die leichtfertige Sorglosigkeit bei der Ausstattung der Expedition sich zu rächen. Die Soldaten murren gegen den Führer, der sie nun schon mehr als einen Monat erfolglos durch wilde Gewässer und öde Länderstrecken geschleppt hatte, Pedro de Ursua, enttäuscht und beunruhigt durch das Scheitern seiner Hoffnungen, wird unfreundlich und trüben Sinnes, seine frühere Heiterkeit und Liebenswürdigkeit gegen die Untergebenen verwandelt sich in rauhes Schelten und barsche Kürze.

So hat Lope de Aguirre, der tückische Unruhstifter, leichtes Spiel, als er eine Anzahl ähnlicher Elemente zu bereden sucht, den Gouverneur zu ermorden, dann den Strom bis zu seiner Mündung abwärts zu fahren und über Nombre de Dios und die Panama-Landenge nach Peru zurückzukehren, um sich des Vizekönigreichs zu bemächtigen und eine Räuberherrschaft dort aufzurichten. Ein ebenso verbrecherischer wie unsinniger Plan, sollte man denken. Aber solche Banditen wie Aguirre und seinesgleichen schreckten vor Verbrechen nicht zurück, und das Selbstvertrauen dieser Conquistadoren, von denen oft eine Handvoll die größten Reiche gewonnen und besiegt hatte, war nachgerade so hochgespannt geworden, daß ihnen ein Gedanke über die Tollheit ihres Unternehmens gar nicht nahekam. So überreden sie einen jungen Adligen, Don Fernando de Guzman, daß er anstelle Ursuas die Führung übernehmen solle, während Aguirre zunächst nur die Rolle eines Feldhauptmanns spielen will. Unter dem Rufe: „Freiheit, ihr Herren, es lebe Don Fernando de Guzman!" dringen die Verschworenen während einer Nacht in dem Indianerdorf Mocomoco (etwas unterhalb der Mündung des Putumayo) in die Hütte des Gouverneurs ein und machen den Ahnungslosen nieder. Der Unterführer Juan de Vargas eilt auf das Geschrei herzu und fällt unter einem Schwertstreich Aguirres, die Soldaten laufen wie aufgescheuchtes Hühnervolk durcheinander, aber die Drohungen und Versprechungen der Verschwörer bringen schließlich Ruhe, und ein Gelage beendet diese Nacht der Greuel und des Schreckens. Es war am 1. Januar des Jahres 1561.

Hatten bisher einige der Verschwörer, unter ihnen Don Fernando de Guzman, noch geglaubt, es habe sich bei der Tötung des Führers und seines Stellvertreters um einen notwendigen Akt der Selbsthilfe gehandelt, so ist Lope de Aguirre zynisch genug, alsbald die Maske abzuwerfen, und unterzeichnet das Protokoll über die Tat mit unverfrorener Deutlichkeit als „Lope de Aguirre, der Verräter". Darob zuerst peinliches Schweigen, dann laute Proteste der besseren Elemente und schließlich eine unzweideutige Erklärung Aguirres, die etwa dahin geht, man solle sich doch keine Ammenmärchen erzählen, sondern kühn auf dem betretenen Wege weitergehen und Peru erobern. Denn wenn es auch gelänge, das schönste und reichste Land zu entdecken, so komme doch alsbald irgendein Rechtsverdreher (letradillo) aus Spanien dorthin und würde sie lehren, nach seiner Pfeife zu tanzen, wozu er, Aguirre, aber keine Lust habe. Man weiß kaum, was man mehr bewundern soll, das Zielbewußtsein oder die Schamlosigkeit dieses schändlichsten Verbrechers der spanischen Kolonialgeschichte. Einer seiner Spießgesellen, Juan Alonso de la Bandera, hatte den Mut, ihm zu widersprechen, büßte aber das Wagnis wenige Tage später gleichfalls mit seinem Tode, denn Lope de Aguirre war nicht der Mann, der sich ungestraft widersprechen ließ. Wir werden bald nach andere Greueltaten gegen die eigenen Genossen von ihm zu berichten haben.

Am 6. Januar 1561 brach die Expedition wieder auf, machte aber schon nach zwei Tagen, etwa zwischen der Einmündung des Jutahy und des Jurua, wieder halt, da der Prahm, der die Pferde trug, wrack wurde — die beiden Brigantinen waren längst in Stücke gegangen, und man hatte nur noch zwei große und etwa zweihundert kleinere Kanoes als Fahrzeuge für die

zweitausend Menschen. Der neue Halteplatz bot Holz in Fülle, und so beschloß man, hier zu bleiben und zwei neue Brigantinen zu bauen.

Drei Monate dauerte der Aufenthalt und wurde von dem bösen Geiste der Expedition, Aguirre, dem „grausamen Tyrannen", wie man ihn in Zukunft nur noch genannt findet, gründlich benutzt, um die besseren Elemente des Heeres allmählich zu beseitigen. Der schon erwähnte Garcia de Arce, ein Freund des ermordeten Ursua und sehr wackerer Mann, dann Juan Alonso de la Bandera und sein Freund Christobal Fernandez wurden auf die grausamste Weise hingeschlachtet, mehrere Soldaten, die sich widerwillig zeigten, verfielen dem gleichen Schicksal, und schließlich forderte Aguirre das ganze Lager auf, sich förmlich von Spanien loszusagen und Don Fernando de Guzman zum König von Peru zu wählen. In Panama könne man dann die Krönung vollziehen. Alles stimmte zu, denn bei Aguirre bedeutete eine unmutige Miene schon das Todesurteil, und huldigte dem jungen „König", der geschmeichelt die neue Würde annahm.

Wenige Monate später moderten auch seine Gebeine schon im brasilianischen Urwald. Als die Brigantinen fertig und alle Rosse als überflüssiger Ballast verzehrt waren, ging die Fahrt weiter bis zur Mündung des Purus, wo man einen großen stark bevölkerten und reichlich mit Lebensmitteln versehenen Wohnplatz der Indianer fand, der wieder zu längerem Aufenthalt verlockte. Trotzdem sollte es dem Heere hier nicht gerade sehr wohl werden, denn Aguirre schien jetzt die Zeit gekommen, sich selbst an die Spitze der Schar zu stellen und alles zu beseitigen, was dem etwa noch entgegen sein konnte. Nachdem eine ganze Anzahl der tüchtigsten Leute unter den Klingen seiner Schergen gefallen war, machte er sich auch an den soeben erwählten „König", Don Fernando de Guzman, als ihm hinterbracht wurde, daß dieser durch die Hinrichtung des Missetäters den Schlächtereien ein Ende machen wolle; Don Fernando wurde nachts in seiner Hütte überfallen, stürzte, von zwei Kugeln durchbohrt, in den Fluß und wurde dort durch weitere Schüsse vollends umgebracht. Schon vorher waren Doña Ines de Atienza, Lorenzo de Salduendo, Sancho Pizarro und wer sonst noch von Bedeutung war, dem Wüten des mißtrauischen Schurken zum Opfer gefallen, so daß die Expedition nur noch aus dem schlimmsten Räuberpack bestand, als man zwei Tage nach Don Fernandos Tod sich weiter auf die Fahrt machte. Nur durch die strengsten und grausamsten Gesetze war eine solche Bande überhaupt zusammen zu halten: wer ohne Erlaubnis das Schiff verließ, die Hand an die Waffe legte oder auch nur eine saure Miene zeigte, verfiel unmittelbarem Tode; alle nicht ganz sicheren Elemente wurden ihrer Waffen beraubt, die an Aguirres Freunde verteilt wurden: überall hatte der Tyrann seine Spione, die ihm von der leisesten Regung des Mißvergnügens berichteten.

Da Aguirre die ursprünglichen Zwecke der Expedition völlig verkehrt hatte und fürchtete, die Soldaten würden ihm den Gehorsam aufsagen, wenn man das gesuchte Goldland Omagua — das aber längst hinter ihnen lag — oder El Dorado doch noch erreichen sollte, so verbot er strengstens jegliches Gespräch mit den brasilianischen Führern und hielt sich möglichst am linken Ufer des Amazonas, da man glaubte, daß Omagua rechts gelegen sei. Das hat mehrere Historiker, zuerst den Fray Pedro Simon (Anfang des 17. Jahrhunderts) zu dem Glauben verführt, Aguirre sei mit seiner Expedition in den Rio Negro abgebogen, diesen aufwärts gefahren und durch den Cassiquiare in den Orinoco gelangt. Noch vor 50 Jahren hat ein englischer Übersetzer Simons (Will. Bollaert in der Ausgabe der „Hakluyt Society") mit Nachdruck die Richtigkeit dieser Anschauung verteidigt. Aber aus mehreren Originalberichten von Teilnehmern der Expedition geht unzweifelhaft hervor, daß von dieser Orinocofahrt nicht die Rede sein kann. Um in den Orinoco zu gelangen, hätte man wochenlang dem Strom des Rio Negro entgegenfahren müssen und sicher Monate gebraucht, bis man an der Mündung des Orinoco angelangt wäre. Aber im strikten Gegensatz dazu berichtet einer der Teilnehmer, Gonzalo de Zuñiga, daß man unmittelbar nach der Abfahrt von der villa de la carniceria, der Stadt der Metzelei — so nannten die Soldaten heimlich das letzte Quartier, das solche Greuel gesehen, während Aguirre sie nur als kleine „Unannehmlichkeiten des Krieges" (disgustos de la guerra) betrachtete — in eine solche Stromgeschwindigkeit gekommen sei, daß man innerhalb 12 Stunden dreißig bis vierzig Meilen zurückgelegt habe. Schon nach 8 Tagen begann man die Einwirkung von Ebbe und Flut zu spüren, mußte also in der Gegend des heutigen Obidos angelangt sein, und stattete während eines neuen Aufenthalts die Schiffe mit Masten, Segeln und Tauwerk aus, da man sich nahe der Mündung glaubte. Wieder wurden sechs oder acht „Aufrührer" umgebracht, die eine Verschwörung gegen Lope de Aguirre veranstaltet haben sollten.

Während des letzten Teils der Stromfahrt, der wegen der Hindernisse durch die einströmende Flut über einen Monat in Anspruch nahm, beging Aguirre noch die Grausamkeit, die noch übrigen indianischen Diener, die bis hierher unter unsäglichen Mühsalen ausgehalten hatten, kurzerhand an dem von Kannibalen bewohnten Ufer auszusetzen, da sie die Brigantinen „unnütz belasteten". Die brasilianischen Führer benutzten eine Gelegenheit zu entfliehen, als sie sich in der Nähe ihrer Heimat angekommen sahen. So erreichte der Rest der Expedition, nur noch eine Räuberbande von etwa 200 Köpfen, endlich zu Anfang Juli 1561 die gewaltige Mündung des Riesenstromes, an der noch manche

Schwierigkeiten zu bestehen waren, — ein Boot mit mehreren Spaniern wurde von der Flut zurückgetrieben und verschwand rettungslos in den verwirrenden Netzen der Flußarme, mehrfach liefen die Schiffe auf Sandbänke auf und kamen nur mit Not wieder frei. Omagua hatte man nicht gefunden, das sagenhafte Eldorado ebensowenig, neun Zehntel aller Teilnehmer waren durch Unglücksfälle, Mord und Aussetzung unterwegs verloren gegangen, aber mit ungeschwächter Energie und satanischer Freude an der Nichtswürdigkeit machte sich Aguirre jetzt an die Verwirklichung des Hauptgedankens seiner Pläne, die Eroberung von Peru. Am 5. Juli 1561 steuerte die Expedition in den Atlantischen Ozean hinaus, gerade ein halbes Jahr nach der schmählichen Ermordung des tapferen ersten Führers Pedro de Ursua. 16 Tage später landete Aguirre zum ersten Male wieder auf zivilisiertem Boden, in Paraguachi (jetzt Pampatar) auf der Insel Margarita, von den spanischen Bewohnern aufs freundlichste empfangen. Aber sehr bald merkten sie, was für einen Gast sie aufgenommen hatten. Den größten Teil seiner Mannschaft hatte er unter Deck versteckt und war nur mit einer kleinen Ehrengarde dem ihn begrüßenden Gouverneur entgegen gegangen. Wicktige Entdeckungen habe er gemacht und bedeutungsvolle Nachrichten bringe er für den König, seinen Herrn, mit, so berichtete er mit heuchlerischer Miene. Die Mehrzahl seiner Begleiter sei krank und elend in den Schiffen und er hoffe auf freundliche Teilnahme und Hilfe für sie.

Bald aber warf er die Maske ab und zeigte sich als der Räuberhauptmann und Empörer, der er selbst sein wollte, nahm den Gouverneur gefangen und plünderte die reiche Insel unter gräulicher Verfolgung der Bewohner so gründlich, daß sie sich seitdem nie wieder ganz hat erholen können. Von der Insel Margarita wollte der Verbrecher mit gekaperten Schiffen der Küste entlang nach Burburata (bei Puerto Cabello) segeln, aber mit ungeheurer Schnelligkeit hatte sich inzwischen durch Überläufer seiner Truppe die Nachricht von seiner gewalttätigen Absicht ans Festland verbreitet, wo der energische Dominikanerprovinziat Fray Francisco de Montesinos sie erhielt und sofort nach Burburata, Barquisimeto und Merida weitergab. Die Königliche Audiencia von Bogota beauftragte alsbald — es war mittlerweile Anfang September geworden — den Regidor von Bogota, Gonzalo Ximenez de Quesada, den Eroberer Neugranadas, mit einem allgemeinen Aufgebot dem Empörer entgegenzuziehen. Inzwischen aber hatten sich schon der Statthalter von Venezuela, Lic. Pablo Collado, und der Feldhauptmann von Merida, Don Pedro Bravo de la Molina, mit einem Heere von 1500 Mann aufgemacht, um Venezuela vor dem Einbruch der Marañones — so nannte Aguirre seine Räuberschar — zu schützen. Diesem gelang es zwar noch unter entsetzlichen Greueln Burburata, Barquisimeto und Tocuyo zu zerstören, aber dann erreichte ihn das rächende Schicksal. Seiner Grausamkeiten längst überdrüssig, verließ ihn am 24. Oktober früh die Mehrzahl seiner Soldaten unter Führung des Kapitäns Espinola und ging unter dem Rufe: „Es lebe der König, dem wir von nun an treulich dieden wollen!" zu den Truppen Don Pedro Bravos über. Nur ein einziger, Antonio Llamoso, der wildeste der Wilden, der einst der schönen Doña Ines de Atienza kaltblütig den zarten Hals durchhauen und später sogar, um seine Treue zu beweisen, das Blut eines der Ermordeten getrunken, blieb bei dem in ohnmächtiger Wut knirschenden Aguirre zurück, der sein tolles Traumgebilde so plötzlich wie ein Kartenhaus zusammenstürzen sah. Sinnlos vor Zorn und Schrecken raste er ins Zelt seines Töchterchens, des einzigen Menschenkindes, dem er je Liebe bewiesen, und erfüllte das Maß seiner Taten, indem er das unschuldige Kind mit den Worten niederstieß: „Stirb, denn auch ich muß sterben!"

Einen Augenblick zu spät, um diese letzte Tat zu verhüten, drangen die königlichen Truppen in das Zelt, und ein Waffenschmied von Merida nahm den Tobenden gefangen, vergeblich sagte ihm der Feldhauptmann Diego Garcia de Paredes Schutz zu, seine eigenen früheren Anhänger, die den gefährlichen Menschen kannten, verlangten stürmisch seinen Tod, und als Paredes nachgab, wurde er wie ein toller Hund erschossen. Der Statthalter Pablo Collado ließ die Leiche vierteilen und auf den Schindanger werfen, das Haupt wurde zum warnenden Exempel in einem Käfig in Tocuyo aufgehangen, die blutbefleckten Hände warfen die Soldaten den Hunden vor.

So endete Lope de Aguirre, „der Tyrann", dessen ruhelose Seele die Einwohner Venezuelas noch heute in den Irrlichtflämmchen der Savannensümpfe zu erblicken glauben — und so endete die größte Expedition der Spanier nach dem Goldlande El Dorado, dem Reiche des vergoldeten Kaziken. Wie ein Irrlicht war es vor ihren sehnsuchtsvollen Augen aufgetaucht, und wie ein Irrlicht hatte es den wackeren Pedro de Ursua und zahllose Tapfere seiner Schar in das gleiche Verderben geführt, dem schließlich auch der ruchlose Geist seines Verräters zum Opfer fiel.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

Dr. Friedrich List

Das deutsche Eisenbahn-System.

Karte aus der List'schen Broschüre „Über ein sächsisches Eisenbahn-System als Grundlage eines allgemeinen deutschen Eisenbahn-Systems"

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 7 OKTOBER 1912

Friedrich List als Eisenbahnpolitiker

von Fritz Elsas, Tübingen

ES hat lange gedauert, bis man Friedrich Lists Größe in Deutschland erkannt und verstanden hat, und noch immer fehlt eine Würdigung seiner gesamten Persönlichkeit, seiner gewaltigen Arbeitskraft, seiner kühnen Gedankenwelt. Vor allem ist die Zahl derer, die selbst in Fachkreisen noch nicht genügend wissen, was er für die *Geschichte des deutschen Eisenbahnwesens* bedeutet, nicht unbeträchtlich. Die folgende Skizze soll ein Versuch sein, in knappen Zügen Lists Wirken und Schaffen für das deutsche Eisenbahnwesen zu schildern; freilich nur ein Versuch: denn seine Agitationsarbeit, sein unermüdliches Eintreten und Kämpfen für seine Pläne, vermag in wenigen Worten wohl niemand darzustellen.

„Im Hintergrunde aller meiner Pläne liegt Deutschland, die Rückkehr nach Deutschland; mitten in den Wildnissen der blauen Berge träumte mir von einem deutschen Eisenbahnsystem; es war mir klar, daß nur durch ein solches die Handelsvereinigung in volle Wirksamkeit treten könne." Zur Zeit der reichsten Erfolge seines Lebens, im Jahre 1828, schrieb List diese Worte in sein Tagebuch; durch seine Briefe „Über die kosmopolitische Theorie der Ökonomie" war er ein Jahr vorher mit einem Schlage in Nordamerika ein berühmter Mann geworden, auch materiell befand er sich damals durch die Ausbeutung eines von ihm entdeckten Kohlenlagers bei Tamaqua in besserer Lage, als in den letzten Jahren vorher in Deutschland. Der Gedanke, durch eine Verbesserung der Verkehrsmittel dieses Kohlenlager mit mehr Gewinn auszubeuten, veranlaßte ihn, das Eisenbahnwesen genau zu studieren. In der Tat gelang es ihm 1827, eine Aktiengesellschaft mit einer halben Million Dollars Kapital zum Bau einer Bahn von den Kohlenminen nach dem Schuylkill-Kanal zustande zu bringen. So ergänzte der deutsche Nationalökonom seine theoretischen Studien in Amerika aus der Praxis des Lebens, und mit vollem Recht schreibt Henry W. Farnam in dem Abschnitt: „Deutsch-amerikanische Beziehungen in der Volkswirtschaft" in der Festgabe für Schmoller, „daß mit List die direkten Beziehungen zwischen der deutschen und amerikanischen Volkswirtschaft anfangen, daß sie durch seinen Aufenthalt in Amerika entstanden."

„Voll Bewunderung über die erstaunlichen Wirkungen der Eisenbahnen in England und Nordamerika und von dem Wunsche erfüllt, sein deutsches Vaterland möchte gleicher Wohltaten teilhaftig werden," stand List seit 1827 in Briefwechsel mit dem kgl. bayr. Oberbergdirektor von Baader in München, einem Manne, der sich schon seit Anfang der 20er Jahre literarisch mit Eisenbahnfragen befaßte und hauptsächlich für eine Verbindung der Städte Fürth und Nürnberg eintrat. An manchen Orten Deutschlands regte sich ja damals das Interesse für eine Eisenbahn, seitdem in England im Jahre 1825 die kleine Kohlenbahn von Stockton nach Darlington für Dampfbetrieb eröffnet worden war. Vor allem war es Friedr. Harkort, der spätere Führer des rheinischen Liberalismus, gleich bedeutend als Politiker wie als Industrieller, der 1826 die Verbindung von Elberfeld, Köln und Duisburg mit Bremen oder Emden durch eine Eisenbahn zur Lahmlegung der schikanösen Zollpolitik Hollands betrieb. Gegen seine Pläne wurde eifrig agitiert. Die Gesichtspunkte, mit denen die Gegner das neue Verkehrsmittel bekämpften, waren: der drohende Schaden für die Kohlenfuhrwerke, die Verringerung der Chausseegeldeinnahmen, die Benachteiligung einzelner Kohlengruben. Harkort macht im Jahre 1825 in einer Zeitschrift „Hermann" auf die englischen Eisenbahnen und auf die Erfolge von Stephenson aufmerksam.

Er sagt da: „Die Eisenbahnen werden manche Revolution in der Handelswelt hervorbringen; möchte auch im Vaterlande bald die Zeit kommen, wo der Triumphwagen des Gewerbefleißes mit rauchenden Kolossen bespannt ist und dem Gemeinsinn die Wege bahnt." Aber erst im Jahre 1835 wurde eine Aktiengesellschaft in Elberfeld zum Bau der Strecke Elberfeld—Düsseldorf und Elberfeld—Witten gegründet. — Auch bei anderen, so bei Niebuhr, Krüger, ja auch bei einigen Regierungen, finden sich 1827 u. 1828 Eisenbahnprojekte, die jedoch zumeist mit dem Bau von Pferdebahnen zu enden pflegten.

Bei allen diesen Versuchen, schriftstellerischen und praktischen, handelt es sich aber um nicht mehr als um Versuche von *lokaler* Bedeutung. Kein großzügiger Gedanke, keine Spur von weitsichtigem, freiem Unternehmungsgeist ist in ihnen zu finden. Erst die Veröffentlichung der Briefe Lists in den Beilagen der Allgemeinen Zeitung im Jahre 1827 brachte einen Fortschritt, zumal da List von Baader veranlaßt worden war, die darin ausgesprochenen Ansichten weiter auszuführen, insbesondere „die Vorteile eines *ganzen Systems* von Eisenbahnen für das Königreich Bayern, sowie einer bayrisch-hanseatischen Eisenbahn, darzutun". Für diese Artikel brachte List seine praktischen Erfahrungen von den Vorbereitungen und der Gründung der Tamaqua-Gesellschaft mit, und so sind es in erster Linie praktische Gesichtspunkte, die sich in den aus den Briefen hervorgegangenen „Mitteilungen aus Nordamerika" finden. „Ein solch zusammenhängendes Kommunikationssystem bringe gewaltige Vorteile für den inneren und äußeren Verkehr Bayerns. Für eine Reihe von Artikeln werde der Markt doppelt und dreifach erweitert, den Fabrikanten die Möglichkeit billiger Rohstoffe geschaffen, andere Artikel, wie Salz, Eisen, Kohle, Holz, die wegen ihres großen Einflusses auf das Wohlbefinden der niederen Volksklassen und auf die produktiven Kräfte der Nation von der höchsten Wichtigkeit sind, würden im ganzen Land zu viel wohlfeileren Preisen verkauft werden können, endlich aber würden die sächsischen Länder bald gezwungen sein, die Linie von Bamberg bis nach der Elbe und Weser fortzusetzen, wodurch Bayern mit Hamburg und Bremen in direkte Verbindung käme." Schon hier finden sich starke Ansätze zu den beiden Kernpunkten aller List'schen Eisenbahnpolitik: zu der außerordentlich hohen *Wertung des Einflusses des Eisenbahnwesens auf die allgemeinökonomischen Zustände eines Landes* und zu der Erkenntnis *der Bedeutung eines nationalen Eisenbahnsystems.*

Der Zufall fügte es, daß der Mann, der trotz allem, was ihm angetan worden war, seine Heimat über alles liebte, und sich immer und immer wieder dorthin zurückgezogen fühlte, im Jahre 1831 in Geschäften der amerikanischen Regierung nach Paris kam, dort die Verhältnisse Frankreichs kennen lernte, in einer Artikelserie, die „Totalwirkung eines ganzen Systems auf die Totalität sämtlicher moralischer und erweckender Kräfte einer ganzen Nation und zumal eines Kontinentalreiches mit einem Überblick dieser Wirkung auf Frankreich" zu geben suchte, und in der Tat damit auch Einfluß auf die Entwicklung des französischen Eisenbahnwesens gewann.

1832 kehrte List nach Deutschland zurück. Familienverhältnisse hielten ihn bis Sommer 1833 in Hamburg hin. Seine Hoffnung, dort für die Verwirklichung seiner Ideen eines deutschen Eisenbahnsystems fruchtbaren Boden zu finden, erwies sich als trügerisch: aller Unternehmungsgeist lag tot darnieder*). Pläne literarischer Art führten ihn nach Leipzig, das ihm nach Hamburgs Versagen der geeignetste Mittelpunkt zu sein schien, um für ein deutsches Eisenbahnsystem zu wirken; „Denn noch immer war", wie Häußer, Lists Biograph, schreibt, „das Eisenbahnsystem keine Angelegenheit des allgemeinen Interesses geworden, und die wenigen Stimmen, welche in der Presse auf die Notwendigkeit des neuen Transportsystems hinwiesen, auf die Mangelhaftigkeit der bestehenden Verkehrsverhältnisse, fanden nicht allzuviel Anklang". Nachdem List zunächst in Leipzig dieselbe Interessenlosigkeit wie in Hamburg gefunden hatte, gelang es ihm allmählich, einige Anhänger zu gewinnen, und er veröffentlichte im Jahre 1833 unter dem Titel: „Über ein sächsisches Eisenbahnsystem als Grundlage eines allgemeinen deutschen Eisenbahn-Systems" eine Broschüre in Form einer Eingabe an die sächsischen Behörden. „Die Gegend Leipzigs, der Herzkammer des deutschen Binnenverkehrs, des Buchhandels und der deutschen Fabrikindustrie, sei zur Anlage einer Eisenbahn hervorragend geeignet. Bevölkerung, Gebäudezahl, Gewerbeindustrie, Handel und Wert der Häuser und Grundstücke würden sich in kurzer Zeit verdoppeln und diese Wertvermehrung werde in wenigen Jahren das auf die Eisenbahnen verwendete Kapital weit überschreiten. Bei so großen Nationalinteressen dürfe die Kapitalbeschaffung keine Rolle spielen. Überhaupt wie solle denn die Regierung verlieren können, wenn die produktiven Kräfte des Volkes so außerordentlich zunehmen. Ganz im Gegenteil müsse jedem klaren Verstand einleuchten, daß der Staat nur gewinnen könne: in allen Arten von Abgaben, weil Produktion und Konsumtion steigen; am Salztransport, im Postwesen, im Chausseebau, in der Militär- und Domänenadministration und nach Lists Vorschlag durch unmittelbare Teilnahme an den Dividenden. Die Erfahrung aller Länder wäre ja, daß Privatgesellschaften dergleichen Geschäfte besser zu führen geeignet seien als der Staat. Doch könne es Fälle geben, wo es ratsam ist, daß dieser selbst Hand ans Werk lege, z. B. in Unternehmungen, welche offen-

*) Vgl. auch Walter Lotz, Verkehrsentwickelung in Deutschland, 1800 bis 1900 (fortgeführt bis zur Gegenwart) 3. Aufl. 1910; in der Sammlung: Aus Natur und Geisteswelt Bd. 15, Abschn. 2.

bar der Nation großen Nutzen bringen, die aber die Kräfte der Privatpersonen übersteigen, oder in ganz neuen Dingen, in welchen den Privaten die erforderlichen Einsichten abgehen oder wenn der Associations- und Unternehmungsgeist eines Volkes noch in den Windeln liege. Da man vorläufig nur einmal eine Probe machen solle mit der Route Leipzig-Dresden, der wichtigsten für den geistigen, häuslichen und politischen Verkehr des Landes und einer der bedeutendsten merkantilischen, schlägt List vor, der zu gründenden Eisenbahncompagnie zur Erleichterung der Unternehmung und zur Belebung des Verkehrs die Kreierung einer Million Banknoten zu gestatten, welche bei allen öffentlichen Kassen als bares Geld anzunehmen seien (Art. 17). Die Staatskasse garantiere den Aktieninhabern ein Einkommen von 4% für eine Million Taler, erhalte dafür bei einer höheren Dividende als 7% die Hälfte (Art. 18). Mit der Erweiterung der Transportmittel würde auch die Erweiterung der Zirkulationsmittel vor sich gehen und wären die Eisenbahnen so weit vorgerückt, so würde auch schon die Idee einer *Nationalbank* zur Ausführung reif sein, wodurch in den deutschen Binnerverkehr erst Schwungkraft und Gleichförmigkeit der Bewegung käme".

In der Broschüre sind weiter alle Einwände, die etwa gegen die technische Betriebssicherheit erhoben werden können, von vornherein widerlegt, außerdem sind noch kaufmännische und technische Rentabilitätsberechnungen aufgestellt; ferner ist eine Karte beigefügt mit der Überschrift: Das deutsche Eisenbahnsystem. In dieser Karte liegt die ganze Kühnheit seiner Gedankenwelt; mit einem unvergleichlichen Scharfblick sind die Linien eingetragen, die für das wirtschaftliche Leben Deutschlands ausschlaggebend wurden und blieben. Von Leipzig, das als Mittelpunkt gedacht war, ging eine Linie über Weimar, Meiningen, Bamberg, Nürnberg nach München, eine zweite über Weimar, Gotha, Frankfurt a. M., Mannheim, Carlsruhe nach Basel, wobei eine Zweiglinie von Karlsruhe über Stuttgart—Ulm nach Augsburg und von dort unter erneuter Teilung nach Lindau und München führte. Nach dem Nordwesten ging eine Linie über Halle, Magdeburg nach Hannover, von wo eine Linie über Minden nach Köln, eine zweite über Bremen, Hamburg nach Lübeck, eine dritte über Cassel nach Hersfeld an der Linie Gotha—Frankfurt a. M. abzweigte. Eine andere Hauptlinie ging von Leipzig aus über Wittenberg nach Berlin, das mit Hamburg, Stettin, Thorn und Danzig, Breslau in Verbindung gesetzt wurde und endlich ging außer zwei sächsischen Linien von Leipzig nach Zwickau und Chemnitz noch eine Linie über Dresden nach Prag.

Die Zahl derer, die in diesem Entwurfe und in diesen Plänen nur die Schwindeleien eines Phantasten gesehen haben, war nicht unbeträchtlich und an die Durchführbarkeit der Ideen glaubten nicht allzu viele: freilich wird diese abwartende Haltung und die sich teils vorsichtiger, teils aber auch der stärksten Wendungen bedienende Kritik verständlicher, wenn man sich an eine Stelle erinnert, die List selbst einmal einige Jahre früher in einem handelspolitischen Aufsatze schrieb: „Die Kraft derselben Deutschen, die zur Zeit der Hansa, unter dem Schutze eigener Kriegsschiffe, den Welthandel trieben, geht durch 38 Mauth- und Zollinien zu Grunde." (Häußer, Gesamtausgabe der List'schen Werke, 2. Teil). Aber gerade der ablehnenden Haltung gegenüber tritt die geniale Art und Weise, mit der List das Verkehrsproblem erfaßte, in größter Klarheit hervor: 15 Jahre später waren die Linien, die er einst unter spöttischem Lächeln der Menge auf einer Kartenskizze veröffentlicht hatte, in der Praxis verwirklicht.

Der Umfang *der Teilnahme* Lists an dem Zustandekommen der Eisenbahn in Sachsen (1833 wurde die Gesellschaft konzessioniert; 1837 die Strecke Leipzig—Alten eröffnet; 1839 war die ganze Strecke in Betrieb), sowie die Arbeit Lists an andern Eisenbahnprojekten und der schmähliche Undank, der ihm nach getaner Arbeit zuteil wurde, kann hier nicht im einzelnen dargestellt werden. Im 5. Abschnitt des ersten Bandes der Häußer'schen Biographie finden sich eingehende Mitteilungen hierüber und über den Anteil Lists an der Berlin—Magdeburger Bahn hat von der *Leyen* im Archiv für Eisenbahnwesen (Jahrgang 1880) interessante Einzelheiten veröffentlicht.

Die nächsten Jahre arbeitete List unermüdlich für seine Ideen. 1835 gründete er eine Zeitschrift mit dem Titel: „Das Eisenbahnjournal" oder „Nationalmagazin für neue Erfindungen, Entdeckungen, Fortschritte im Handel und Gewerbe, in der Land- und Hauswirtschaft." Alles, was irgendwie mit Eisenbahnen zusammenhing, — neue Linien, Pläne, Erfindungen, Verbesserungen, Entwickelung der einzelnen im Betriebe befindlichen Linien, juristische Einzelheiten über die Aktiengesellschaft, das Expropriationswesen, die Patentgesetzgebung wird in anregendster Weise erörtert. Die außerordentlich umfangreiche schriftstellerische Tätigkeit im „Journal" wurde ergänzt durch Reisen, die er zur Propagierung seiner Ideen nach Frankfurt und Süddeutschland unternahm. Doch fand im Jahre 1837 das Eisenbahnjournal ein jähes Ende: es wurde in Österreich verboten.

In demselben Jahre veröffentlichte List im Rotteckschen Staatslexikon einen Artikel: „Eisenbahnen und Kanäle", in dem eine für Lists Auffassung außerordentlich charakteristische Stelle lautet: „Der wohlfeile, schnelle, sichere und regelmäßige Transport von Personen und Gütern ist einer der mächtigsten Hebel des Nationalwohlstandes und der Zivilisation nach allen ihren Beziehungen." Weiter sagt er: „Eisenbahnen und Kanäle arbeiten sich gegenseitig in die Hände", und in Konsequenz dieser Satzes sieht

er die Entwicklung des deutschen Verkehrswesens im Ausbau der Flußschiffahrt, in der Anlegung von Kanälen und in einem vollständigen Ausbau des Eisenbahnsystems: „denn das Gelingen jeder besonderen Eisenbahnlinie ist durch das Zustandekommen eines vollständigen Systems bedingt."

Die nächsten Jahre galten hauptsächlich handelspolitischen Studien und Arbeiten, mit denen freilich seine rastlose Tätigkeit für das Eisenbahnwesen immer im engen inneren Zusammenhange gestanden hatte: Die Gründung nationaler Transportsysteme war nur *eines* von den vielen großen Mitteln, die zur *ökonomischen Unabhängigkeit der Völker vom englischen Monopole* hinführen sollten. Völlig ausgereift und entwickelt finden sich zusammengefaßt Lists Gedanken in seiner Schrift; „Das deutsche Eisenbahnsystem als Mittel zur Vervollkommnung der deutschen Industrie, des deutschen Zollvereins und des deutschen Nationalverbandes überhaupt (mit besonderer Rücksicht auf württembergische Eisenbahnen)", Stuttgart—Tübingen, 1841. Der Schrift liegen folgende Gedanken zugrunde; „Das Eisenbahnsystem und der Zollverein sind siamesische Zwillinge; zu gleicher Zeit geboren, körperlich aneinandergewachsen, *Eines* Geistes und Sinnes, unterstützen sie sich wechselseitig, streben sie nach einem und demselben großen Ziel, nach Vereinigung der deutschen Stämme zu einer großen und gebildeten, zu einer reichen, mächtigen und unantastbaren Nation. Ohne den Zollverein wäre ein deutsches Eisenbahnsystem nie zur Sprache, geschweige zur Ausführung, gekommen. Nur mit Hilfe eines deutschen Eisenbahnsystems vermag die gesellschaftliche Ökonomie der Deutschen zu nationaler Größe sich emporzuschwingen. Erst infolge dieses Aufschwunges kann das Eisenbahnsystem zu voller Bedeutung gelangen."

„Das deutsche Eisenbahnsystem wirkt indessen nicht bloß durch Förderung der materiellen Nationalinteressen, es wirkt auch durch Stärkung aller geistigen und politischen Kräfte auf die Vervollkommnung der deutschen Nationalzustände:

als *Nationalverteidigungsinstrument*: denn es erleichtert die Zusammenziehung, Verteilung und Direktion der Nationalstreitkräfte:

als *Kulturbeförderungsmittel:* denn es beschleunigt und erleichtert die Distribution aller Literaturprodukte und aller Erzeugnisse der Künste und Wissenschaften; es bringt Talente, Kenntnisse und Geschicklichkeit jeder Art in Wechselwirkung; es vermehrt die Bildungs- und Belehrungsmittel aller Individuen von jedem Stand und Alter;

als *Assecuranzanstalt* gegen Teuerung und Hungersnot und gegen übermäßige Fluktuationen in den Preisen der ersten Lebensbedürfnisse;

als *Gesundheitsanstalt:* denn es vernichtet die Entfernungen zwischen dem Leidenden und dem Heilmittel;

als *Vermittler des gemütlichen Verkehrs:* denn es verbindet den Freund mit dem Freund, den Verwandten mit dem Verwandten;

als *Stärkungsmittel des Nationalgeistes:* denn es vernichtet die Übel der Kleinstädterei und des provinziellen Eigendünkels und Vorurteils;

als *ein fester Gürtel um die Lenden* der deutschen Nation, der ihre Glieder zu *einem* streitbaren und kraftvollen Körper verbindet:

als *das Nervensystem des Gemeingeistes wie der gesetzlichen Ordnung:* denn es verleiht in gleichem Maße Kraft der öffentlichen Meinung wie der Staatsgewalt.

In allen diesen Beziehungen ist das Eisenbahnwesen für keine Nation von so großer Bedeutung wie für die deutsche . . . .

„Durch frühere Zerrissenheit fast aller Attribute der Nationalität entkleidet, bedarf keine Nation so sehr inniger Verbindung ihrer Glieder. Durch dieses Verbindungsmittel gelangt Deutschland in den Besitz jener unermeßlichen Vorteile, welche anderen Nationen aus ihren großen Nationalhauptstädten erwachsen, ohne die damit verbundenen großen Übelstände. Dadurch wird Deutschland der Vorteile des Zentralisationssystems teilhaftig, ohne der Segnungen des Föderativsystems verlustig zu werden" . . . .

„Kultur, Existenz, Unabhängigkeit, Unantastbarkeit der Nation sind Güter von unschätzbarem Wert und eine Nation, die nicht fähig wäre, einen geringen Teil ihres Nationalvermögens auf die Erwerbung und Sicherstellung dieser Güter zu verwenden, verdiente nicht, daß sie existierte."

Auch später erschien noch eine Reihe von Aufsätzen: 1844 „Zur deutschen Eisenbahnfrage" ein stilistisch glänzend geschriebener Artikel für die Allgemeine Zeitung, mit der Tendenz, eine gewisse Schicht alles könnender und alles wissender Bürokratie zu karikieren, — ferner „über die Beziehungen der Landwirtschaft zur Industrie und zum Handel," eine Schrift, in der die Ursachen der landwirtschaftlichen Arbeitsteilung auf die Vervollkommnung der Transportmittel und die unermeßliche Steigerung des inneren Verkehrs zurükgeführt werden. „Durch die hergestellten Systeme von Kanälen und Flußschifffahrtsverbesserungen, von Chausseen und Eisenbahnen und von Dampfbotkommunikation wird die Lokal- und Provinzialteilung der landwirtschaftlichen Arbeit mehr und mehr ausgebildet, alle Landwirte produzieren nun nicht mehr alles, was sie bedürfen, sondern hauptsächlich diejenigen speziellen Produkte, für die ihr Grund und Boden und die Lage ihres Landgutes besonders geeignet ist, indem sie das, was sie im Überfluß erzeugen, verkaufen, und das, was ihnen fehlt, dagegen eintauschen. So z. B. trennen sich mehr und mehr diejenigen Landwirte, die sich besonders auf Viehzucht legen, von denen, welche andere Kulturzweige betreiben." Endlich finden sich noch in einer Arbeit über „die nationalökonomische Reform des Königreichs Un-

garn" noch Studien über den Wert eines Nationaltransportsystems für Ungarn nach der politischen, wirtschaftlichen, kulturellen Seite hin, wobei die Grundgedanken dieselben sind, wie die oben für das deutsche Eisenbahnsystem skizzierten.

Zahlreiche einzelne Artikel Lists sind außer den angeführten noch in der Allgemeinen Zeitung erschienen und nach den Andeutungen seines Biographen Häußer müssen noch zahlreiche mehr oder weniger ausgearbeitete Aufzeichnungen in den hinterlassenen Papieren vorhanden sein*).

Die Entwicklung und Ausbildung seiner Gedanken hat List selbst in der Vorrede zum „Nationalen System der politischen Ökonomie" wohl am besten zusammengefaßt: „Anfangs hatte ich die Wichtigkeit der Transportmittel nur gekannt, wie sie von der Wertetheorie gelehrt wird; ich hatte nur den Effekt der Transportanstalten im einzelnen beobachtet und nur mit Rücksicht auf Erweiterung des Marktes und Verminderung des Preises der materiellen Güter. Später erst fing ich an, sie aus dem Gesichtspunkt der Theorie der produktiven Kräfte und in ihrer *Gesamtwirkung als Nationaltransportsystem,* folglich nach ihrem Einfluß auf das ganze geistige und politische Leben, den geselligen Verkehr, die Produktivkraft und die Macht der Nationen zu betrachten. Jetzt erst erkannte ich, welche Wechselwirkung zwischen der Manufakturkraft und dem Nationaltransportsystem bestehe, und daß die eine ohne das andere nirgends zu hoher Vollkommenheit gelangen könne."

Alle seine Schriften und seine ganze Tätigkeit als Eisenbahnpolitiker aber zeigen immer und immer wieder: Friedrich List war ein *Deutscher;* und das ist ein Wort für jene Zeit, das wir in seinen tiefsten Tönen verstehen müssen. Er war ein Deutscher und gerade auf einem Gebiete, auf dem wir, die wir das ersehnte, erhoffte Deutschland vier Jahrzehnte haben, heute noch allzu oft nur Preußen, Bayern oder Württemberger sind.

*) Leider ist es noch immer nicht gelungen, eine neue Gesamtausgabe der List'schen Schriften zustande zu bringen. Am wertvollsten ist auch heute noch die Ausgabe Ludwig Häußers: „Friedrich Lists gesammelte Schriften", 1850.

Roscher und Dühring, besonders dieser, der sich ja die wissenschaftliche Wiedererweckung Lists zuschreibt, behandeln seine Bedeutung für das Eisenbahnwesen in ihrer Geschichte der Nationalökonomie.

Eheberg urteilt in seiner Einleitung zur 7. Aufl. des „Nationalen Systems der politischen Ökonomie" 1883: „Die Eisenbahnen der ersten 10 Jahre sind auf ihn (List) zurückzuführen."

Außer in den grundlegenden Werken von Schmoller, Philippovich und Hildebrands „Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft" findet sich eine treffliche Würdigung der Bedeutung Friedrich Lists für das deutsche Eisenbahnwesen in dem Artikel Kurt Wiedenfelds: „Der volkswirtschaftliche Einfluß der modernen Verkehrsmittel" in der Festgabe für Schmoller.

An neuerer Listliteratur ist noch zu nennen: Curt Köhler, „Problematisches zu Friedrich List" 1908. Ferner Henry W. Farnam: Deutsch-amerikanische Beziehungen in der Volkswirtschaft. (Festgabe für Schmoller).

Auch Othmar Spann schätzt in seinen „Haupttheorien der Volkswirtschaftslehre" Leipzig 1911 Lists Bedeutung für das Eisenbahnwesen außerordentlich hoch ein, ebenso Kech in seiner „Geschichte der deutschen Eisenbahnpolitik" (Sammlung Göschen 1911).

Kaufmann und Bedarfs-Veredelung

von Benno Jaroslaw, Berlin-Wilmersdorf

(Schluß.)

II.

DEN Tatsachenmenschen, bei welchen ein Gedanke erst dann Beachtung und Achtung findet, wenn eine fühlbare Macht hinter ihm steht, wollten wir im vorigen Abschnitt zeigen: Die Idee einer Veredlung des Volksbedarfs schwebt nicht irgendwo in den Wolken, sie hat gehen gelernt auf dem Boden der Wirklichkeit, sie ist eine Triebkraft des öffentlichen Lebens, mit der der Mann der Geschäfte rechnen muß und in Zukunft noch stärker wird rechnen müssen. Diese praktische Bedeutung der „Konsumkultur" rechtfertigt auch ihre Erörterung in einem Blatte, das die Beziehungen zwischen Kaufmann und Leben enger und fester knüpfen und unseren Standesgenossen neben den Vergangenheitsspuren des Wirtschaftslebens auch seine hoffnungsvollen Zukunftskeime aufzeigen will.

Die meisten, wenn sie die Worte „Ideal" und „Geschäft" zusammen hören, denken dabei an den häufigen Vorgang, daß Kaufleute ihren im Geschäft erworbenen Reichtum in den Dienst idealer und kultureller Bestrebungen stellen. So etwa von Schulze-Gävernitz, wenn er sagt: „Zur Verwirklichung unserer klassischen Kulturideale haben wir heute die Mittel und Methoden der neuen deutschen Volkswirtschaft zu entnehmen, insbesondere den Kapitalismus zu Kulturzwecken zu bejahen." Zu Zwecken der Kultur im allgemeinen und zu Zwecken der Konsumkultur im besonderen! Wie das Unternehmerkapital — als das große Sammelbecken, in dem sich die Überschüsse der nationalen Arbeit teilweise anstauen — oft wider Willen dem Staat als ergiebige Steuerquelle zur Befriedigung für dessen Schutz- und Kulturbedürfnisse dient, so haben allerdings freiwillig und uneigennützig viele Kapitalisten und Geschäftsleute oft fürstliche Vermögen für die Verfeinerung der Bedürfnisse ihrer Volksgenossen hingegeben. Was, um nur einige zu nennen, Krupp-Essen für die Lebenshaltung, insbesondere die Behausung seiner Arbeiter, was Kalle-Biebrich für das deutsche Volksbildungswesen, Carnegie durch seine Kunstankäufe, was schließlich Jacobsen-Kopenhagen, J. Simon-Berlin durch Stiftungen für höhere geistige Bedürfnisse geleistet haben, das soll ihnen unvergessen bleiben. Aber da handelten sie nicht als Geschäftsleute, sondern als reiche Leute schlechthin, taten, was andere Reiche fürstlichen oder adligen Standes von jeher getan haben und noch tun. Aus ihrem kaufmännischen oder gewerblichen Berufe selbst

fanden sie zu ihren Mäcenaten- und Medizäertum keinen Anlaß. Im Gegenteil! Manch Stifter hat sein Vermögen aus Unternehmungen gewonnen, die zur Befriedigung eines kulturfeindlichen oder doch kulturfremden Bedürfnisses gegründet waren (Kriegsrüstzeug, Braugewerbe). Was er mit einer Hand für die Verfeinerung des Volksbedarfs spendete, hatte er ihm vorher mit der anderen vorenthalten, durch seine Betriebe dem nützlichen Verzehr entzogen.

Uns beschäftigt hier jedenfalls allein die Frage: Wie steht der Kaufmann der Gegenwart kraft seines Berufs zu den Unternehmungen, welche die Genußgüter der Nation veredeln, den Geschmack und die Bedürfnisse der Volksgenossen läutern wollen? Wie steht der Kaufmann als solcher zur Konsumkultur? — Von der Antwort hängt zum großen Teil das schließliche Gelingen der bisher geschilderten Reformbestrebungen mit ab. Denn darüber täuschen sich ihre Führer heute nicht mehr: den Kaufmann können sie nicht ausschalten, weder den Lieferanten, welcher der Edelarbeit die unverfälschten und formgerechten Rohstoffe vermitteln, noch den Verkäufer, welcher den kulturdienlichen Warengattungen den Markt schaffen, ausbauen und ständig bearbeiten soll. Wohl versuchte z. B. Morris in der Frühzeit des englischen Kunstgewerbes dieses auf den uralten Wirtschaftsstand des Hauswerks zurückzuschrauben, weil er meinte, ohne Arbeitsteilung und Güteraustausch, will sagen, ohne den Kaufmann auskommen zu können. Er scheiterte, während die deutschen Künstler, die vor gar nicht langer Zeit im „Werkbund" mit den Vertretern von Gerwerbe und Handel brüderlich zusammentraten, schon recht tüchtige Fortschritte vorzeigen können. „Geschäft und Geschmack brauchen nicht Feinde zu sein", so äußerte sich jüngst unter Zustimmung der beteiligten Industriekreise Peter Jessen, der Direktor des Berliner Kunstgewerbemuseums. Was für die geschmackliche, gilt auch für die sonstige Läuterung des Volksbedarfs. Die Wohnungsreformer wirken jetzt in die Breite, nachdem es ihnen gelungen ist, das Erwerbskapital ihren Plänen geneigt zu machen, seit die Bodengesellschaft und der Großspekulant anfangen, sich mit Gartenstädten usw. zu befreunden. — Vernünftige Fußbekleidung hat sich durchgesetzt, weil ihre Verfechter die amerikanische Schuhindustrie für die breite Form gewonnen haben. — Mehr und mehr beginnt das Schankgewerbe und der Getränkeverlag dahinterzukommen, daß sich auch mit Brausen und Limonaden sehr anständige Umsätze und Gewinste herausholen lassen, und man hat es längt aufgegeben, den Milch- und Teetrinker durch giftige Blicke des Herrn Geschäftsführers aus dem Lokal zu graulen. Wie das der Mäßigkeitsbewegung zustatten kommt, läßt sich hier nur andeuten, wenn auch nicht ziffernmäßig beweisen. „Noch keine Kulturbewegung hat dauernden Erfolg gehabt, die in Widerspruch trat zu ökonomischen Wirklichkeiten," so äußert sich Hanns Dorn zum Kampf gegen die Schundliteratur, der nur geführt werden könne, „indem wir recht gute Geschäftsleute sind .... Wir müssen alle Gegengründungen so einrichten, daß sie ein Geschäft werden, vor allem für die beiden Hauptbeteiligten, die Verleger und die Kolporteure oder Sortimenter." — Der Vorgang ist immer der gleiche: zuerst setzen sich einzelne begeisterte Vorkämpfer für die Reinigung bestimmter Genußsitten durch Beispiel und Lehre ein, dann bilden sich gemeinnützige Wohlfahrtsvereine, welche den Gedanken planmäßig in weitere Kreise tragen möchten. Aber diesen gilt sie solange als eine seltsame Schrulle einzelner Querköpfe, bis das Unternehmerkapital plötzlich die Sache aufgreift und nach bewährtem Verfahren richtig in Schwung bringt. Ohne Kaufmann keine Konsumkultur!

Es ist richtig, daß der Händler, noch mehr der Fabrikant, für neuartige Gegenstände, die einem geläuterten Bedürfnis dienen sollen, sagen wir kurz, für Güter des Edelbedarfs außerordentlich schwer zu haben ist. Aber das allein gibt der anderen Seite noch nicht das Recht, den Kaufmannsstand der Gleichgültigkeit und der Kulturträgheit zu zeihen; denn genau so spröde wehrt er sich am Anfang gegen *jede* außergewöhnliche Neuheit, sie mag nun beanspruchen, einen technischen Fortschritt, eine Bereicherung der Mode oder eine Veränderung des Geschmacks einzuleiten. Und das ist verständlich! Wer bietet ihm die Gewähr dafür, daß dieses Neue, von dem die Erfinder ja immer eine Umwälzung des gesamten Volksverzehrs voraussagen, auch wirklich einschlagen, von der Kennerschaft befürwortet, von den Leuten gekauft, von der Erfahrung beglaubigt werden wird? Man denke z. B. an die Hunderte von Kunstnährstoffen und Mitteln der Leibespflege, die auf ein paar Wochen mit Hochdruck über den Markt geschwemmt und dann bald für immer vergessen werden. Sind aber solche Bedenken sowie der natürliche Beharrungswiderstand des Alten gegen alles Neue erst einmal überwunden, dann bestätigt sich in der Praxis des Privatbetriebes dieselbe Wahrheit, an die Stammler in der Theorie erinnert hat, daß nämlich für die rein wirtschaftliche Betrachtung kein Unterschied zwischen Bedürfnissen höherer, geistiger und solchen niederer Art gemacht werde. Unsere Warenhäuser haben gegen die Richtung der neuzeitlichen Geschmackskultur gar nichts einzuwenden; sie nehmen überhaupt nicht Partei. Neben den täuschenden Zinkgußnippes steht dort der schlichte, gefällige Tonkrug der Volkskunst; neben den knalligen Öldruckgreueln hängen in der ruhigen Wiedergabe des Stein- oder Lichtdruckes die unvergänglichen Meisterwerke klassischer Malerei; und hat sich die Käuferschaft erst endgültig für das Gute entschieden, dann wandert der Schund — wie einst die berüchtigten Makartsträuße — allmählich in

den Kehricht und schwindet bald aus Schaufenster und Preisliste. Dämmert in der städtischen Bevölkerung erst einmal das Bewußtsein auf, welch ein Uebermaß von Unkultur unseren Bauten durch wilde Zuckergußfassaden von außen, durch aufdringliche Stukkatur und Vergoldung im Inneren aufgekleckst wird —, nun, den Bauunternehmern wird es schon recht sein, sie geben dann eben Häuser mit ruhigen Flächen und schlichtem Bewurf in Bestellung: wenn die älteren Wohnungen sich schlecht vermieten, streichen sie das dunkle „Berliner Zimmer" und die palastähnlichen Haustore aus den neuen Bauzeichnungen. Ja, vielleicht werden sie einmal, so unglaublich das heute klingt, wieder lernen, alle solide zu bauen, werden, wenn die wackeren „Antilärm-Vereine" weiter tüchtig „Lärm schlagen", starkwandige Wohnungen herstellen, in denen man sich wirklich bei sich zu Hause und nicht beim Nachbar zu Besuch fühlt, werden für den gemeingefährlichen Stand der Berufsmusiker schallsichere Isolierbaracken errichten und werden, was heute noch unglaublicher klingt, bei diesen Kulturtaten auch auf ihre Kosten kommen.

Wie die Dinge liegen, wäre also der Geschäftsmann ein geschmeidiger Diener des Volksgeschmacks und Volksverzehrs, er hat — wie alle Diener — hier nur ein Amt und keine Meinung. Aus sich heraus den allerersten Anstoß zur Veredelung eines bestimmten Bedürfnisses zu geben, das wird man vergebens heute von ihm verlangen. Aber, wo andere schon vorgearbeitet und wo nur eine schwache Möglichkeit des Gelingens winkt, übernimmt er gern die handelsübliche Gefahr und die recht erheblichen Zeit- und Geldopfer der Einführung. Oft lohnen sie sich reichlich; früher gar nicht gekannte Kulturbedürfnisse haben neue Geschäftszweige hervorgetrieben, wie die Sportindustrie, die Reiseindustrie, die Industie der Körperpflege, die den ersten Unternehmern goldene Früchte abwarfen. Der Luftschlauch, die Wellenbadschaukel, die Bilzbrause, der Reisegutschein haben ihre Hersteller oder Verkäufer zu reichen Leuten gemacht. Auch in Sachen des Kulturkonsums stehen findige Kaufleute eben früher auf als die anderen, die hinter ihren dichten Vorhängen erst dann merken, daß sie ihre Zeit verschlafen, daß die Sonne aufgegangen ist, wenn diese schon haushoch am Himmel steht. Und das wiederholt sich immer wieder. Es sind nicht die schlechtesten Rechner unter den Kaufleuten, welche sich heute durch Vorträge oder in besonderen für sie bestimmten Museen über Ausdruckskultur und Kunstgeschmack belehren lassen und sich in sogenannten „Qualitäts-Kartellen" im Kampf gegen Schund und Kitsch gegenseitig den Rücken stärken, oder jene, die den Fortschritten der Nahrungsmittelchemie so eifrig nachspüren, wie andere den Wechsellaunen der Mode, und deren Reklamen sich lesen wie eine kleine gelehrte Abhandlung. Ihr Instinkt sagt ihnen ganz richtig: Heute, wo wir die erste Ernte der allgemeinen Schulbildung heimfahren, wo Wort und Bild, millionenfach vervielfältigt, in die fernste Hütte dringt, heute neigt die Käuferschaft mehr denn je dazu, in Fragen des Konsums auf künstlerische und wissenschaftliche Ratschläge zu horchen, wenn sie sich in der rechten Form vortragen. Trügen nicht alle Zeichen, so liegt das Geld heute auf *der* Straße, die in der Richtung des Edelbedarfs geht.

Hand in Hand sehen wir also den Volksfreund und den Geschäftsmann an der Läuterung des Volksbedarfs arbeiten. Es liegt uns ferne, sie zu stören oder den Ertrag ihrer gemeinsamen Tätigkeit durch wohlfeile Zweifelsucht zu vergällen. Die Verständigung zwischen Wirtschaft und Edelkultur war eine Notwendigkeit und bleibt eine Notwendigkeit für die nächste Zukunft, das ist zweifellos. Trotzdem wird man es aussprechen müssen, daß hier ein Zweibund von Mächten geschlossen ist, welche in ihrer inneren Verfassung und Wesensrichtung zu grundverschieden sind, um die Gewähr dauernden Bestandes zu bieten. Der Tag wird kommen, an dem diese Gegensätze, die jetzt durch Vergleich übertüncht sind, wieder aufklaffen, es sei denn, daß die blos mechanische Mischung beider zur chemischen Verbindung erhärte, daß der äußerlichen Verständigung ein innerliches Sichverstehen, ein Anpassen und Nachgeben folge, kurz das in dem Ehebunde zwischen Kaufmann und Kultur wirklich aus Zweien Eins werde. Vorausgesetzt, daß der gute Wille hierzu bei beiden Eheschließenden vorhanden ist, wird das Wichtigste sein, daß sie klar erkennen, was sie heute noch trennt. Zu klaren Urteilen gehören klare Begriffe. Konsumkultur, Massenbedarfs-Veredelung, Bedürfnisläuterung, das sind Worte, die wir mit mannigfachen Beispielen dem Leser anschaulich zu machen versucht haben. Jetzt aber, wo es gilt, die Beziehung des Kaufmanns zu solchen Bestrebungen in der Tiefe zu ergründen, müssen wir jene Begriffe noch schärfer fassen und zergliedern.

Für eine Lebensauffassung, welche als die Bestimmung des Menschengeschlechts den Aufstieg zu einer höheren Geistigkeit erkannt hat, fallen unsere Bedürfnisse nach Wirtschaftsgütern in zwei Gruppen auseinander, in Bedürfnisse, die dieser Bestimmung hinderlich, jedenfalls nicht förderlich sind, kulturfeindliche bezw. kulturfremde Bedürfnisse also, und andererseits Bedürfnisse, die jener Bestimmung irgendwie förderlich sein können. Von den letzteren, den kulturdienlichen Bedürfnissen, gibt es wieder zwei Arten. Die einen, wie z. B. Nahrungs-, Kleidungs-, Wohnungsbedürfnisse dienen der Erhaltung unseres Körpers: damit wir *geistig* leben sollen, müssen wir erst *überhaupt* leben können. Wir nennen die entsprechenden Güter die „Daseinsmittel der Kultur" und unterscheiden von ihnen die anderen, die „Ausdrucksmittel der Kultur". Sie sind das Stoffliche, an das

alles geistige Leben notwendig gekettet ist, durch das es sich mitteilt, in dem es sich ausprägt. Der Rohstoff des Künstlers z. B., dann sein Handwerkzeug, aber auch das fertige Bildwerk, ferner die Nachbilder, die Ausstellungshalle, das Museumsgebäude sind solche „Ausdrucksmittel" geistiger Tätigkeit. — Im weiteren Sinne gehören zu den Gütern nicht nur die geldwerten Stoffe, die Waren, sondern auch die geldwerten Leistungen. Sie unterliegen der gleichen kulturwirtschaftlichen Unterscheidung. Die Leistung des Schundschreibers und des Barmixers gehören zu den kulfurfeindlichen Gütern; die Leistung des Landarbeiters hingegen, des Schlächters, des Bäckers, aber auch des Arztes oder der Sicherheitspolizei dienen der Erhaltung unseres leiblichen Lebens: sie sind „Daseinsmittel" der Kultur; die Tätigkeit des Redakteurs schließlich, des Verlegers, aber auch des Setzers und Druckers kann ein Hilfsmittel werden, um geistiges Leben mitzuteilen, sie ist dann „Ausdrucksmittel der Kultur".

Hinderungsmittel, Daseinsmittel und Ausdrucksmittel der Kultur! Wie stellen sich, hier der Bedarfsveredler, dort das Unternehmerkapital, dem Grundzuge ihres Wesens gehorchend, zu diesen drei Gütersorten? Die Hinderungsmittel der Kultur, die lebens- und bildungsschädlichen oder nichtsnutzigen, überflüssigen Bedürfnisse will der Volksfreund natürlich aus der Welt schaffen. Begnügt er sich aber hiermit, so hat er auf die Hilfe des Kapitals nicht zu rechnen. Sobald der Unternehmer nicht mehr ausschließlich für den Export arbeitet und sobald er die „fallacy of saving", den Trugschluß des Sparens, durchschaut hat, ist er für bloße Unterdrückung eines Volksverzehrs, selbst wenn ihm dessen Schädlichkeit in der verminderten Leistung seiner eigenen Arbeiter in die Augen springt, unter keinen Umständen zu haben. Wenn der Konsum sich einschränkt und die Kauflust abflaut, kann er sein Geschäft nicht machen, kann er es eher zumachen. Tatsächlich beschränken sich die Bedarfsreformer nicht darauf, schädliche Bedürfnisse auszuroden, sie verbinden damit die Einpflanzung höher stehender Bedürfnisse, und für solche positive Arbeit des „Konsumersatzes" stehen ihm die Vorspanndienste des Erwerbskapitals allerdings zur Verfügung: es erntet dabei, wie wir gesehen, oft klingenden Lohn. Der Ersatz kann mit „Daseinsmitteln" oder mit „Ausdrucksmitteln" der Kultur bewerkstelligt werden. Der Trinker z. B. kann lernen, seinen Durst statt durch Schnaps durch nicht berauschende Getränke zu stillen, und er kann ferner dazu erzogen werden, die Zeit, die er am Kneiptisch verbrachte, für Bücher, Konzerte oder Theater zu verwenden. Beides sind Taten der Konsumkultur, beides kann der Unternehmer unterstützen und kann seine Rechnung dabei finden. Ob er sich im letzten Falle Impresario, Theaterdirektor, Verleger oder Kunsthändler nennt, ist gleichgültig: er bleibt Kaufmann in dem Sinne, daß er die erwerbsmäßige Vermittlung aller nicht dem Staate überlassenen Güter oder geldwerten Leistungen ausübt. Diese Verdienste der Unternehmer um die Veredelung des Volksbedarfs glauben wir oben ausreichend gewürdigt zu haben. Wer aber mit Hinweis auf sie behaupten wollte, dass es zwischen Kultur und Kapital nun gar keine Gegensätze gäbe, der verriete damit, daß er über die Ansprüche wahrer Konsumkultur, ihren Umfang und ihre Tragweite recht mangelhaft unterrichtet ist. Wobei freilich einzuschalten ist, daß auch die Vorkämpfer der Bewegung selbst ihren Grundgedanken, eben aus Rücksicht auf die stets damit verquickten Interessen, in seiner Reinheit und Größe selten festzuhalten wagen.

Der Volksfreund wünscht, daß die Daseins- und Ausdrucksmittel der Kultur von den breiten Massen, wie der Name sagt, nur als Mittel benutzt werden, als Mittel zu dem einen Zwecke des Emporstiegs zu höherer geistiger Betätigung. Es ist nun unsinnig, mehr Mittel anzuwenden, als der Zweck erfordert; es ist unsinnig, allgemein zu sagen, der Zweck sei besser gesichert, je mehr Mittel man anwende; es ist unsinnig, über den Mitteln den Zweck ganz zu vergessen. Zu solcher Überschätzung, Übertreibung und mißbräuchlichen Anwendung der bloßen Mittel des Kulturlebens wird aber das Volk immer und immer wieder gedrängt durch die Werbearbeit derjenigen Unternehmer, die solche Güter vertreiben. Da hat z. B. die Wissenschaft ein Nährmittel für Magenleidende gefunden, die sonst nichts verdauen können. Sie hat ausdrücklich festgestellt, daß der Gesunde, ja selbst der Genesende, der Geschwächte, der Blutarme besser bei der natürlichen Nahrung bleiben. Die Vertriebsgesellschaft aber posaunt das neue -in, oder -on oder -ol so laut und solange aus, daß bald männiglich fürchtet eines frühen Todes zu sterben, wenn er nicht früh, mittags und abends seinen gehäuften Eßlöffel schluckt. — Der Genuß dieses Sprudels, das Baden in jenem Heilquell mag gegen Katarrh oder Reißen helfen — es sei! Das Brunnenkontor aber möchte am liebsten zu den tausend Würgengeln der Menschheit noch ein paar neue Krankheiten hinzuerfinden, nur damit es seinen Segen ganz auf Flaschen ziehen und an den Markt bringen kann. — Man erfährt in der Öffentlichkeit zu wenig, einen wie hartnäckigen Kleinkrieg gerade in letzter Zeit die unbeteiligte medizinische Wissenschaft gegen Radium-Institute zu führen hat, welche aus geschäftlichem Eigennutz eine falsche oder zu weitgehende Anwendung des neuen Heilverfahrens empfehlen. — Auf der Dresdener Hygiene-Ausstellung war in jeder einzelnen Abteilung der anschaulich gemachte wissenschaftliche Stoff streng räumlich getrennt — und zwar noch dazu meist durch hohe Zwischenwände getrennt — von den Darbietungen der Gesundheitsgewerbe selbst. Es sollte sein wie in einem Lehrbuche: erst der theoretische, dann der

praktische Teil! Der Schöpfer der Ausstellung, selbst ein Vertreter der Kulturmittel-Industrie, mag es sich auch so gedacht haben. Uns scheint die Anordnung wie ein Sinnbild des Verhältnisses zwischen Wissenschaft und Handel. Der Gelehrte wollte zum Kaufmann sagen: Wir können ohne euch keine Bedarfsveredelung erwirken, wir brauchen eure Hilfe; aber ganz gehört ihr nicht zu uns, ihr trennt euch selbst von uns durch die Schranke des Erwerbsinteresses. Ihr macht, daß ein Daseinsmittel der Kultur durch mißbräuchliche Anwendung — an falscher Stelle oder in falschem Maße — zu einem unwirtschaftlichen, überflüssigen, schädlichen Gute, zu einem Hinderungsmittel der Kultur wird. Häufig fördert ihr, aber häufiger stört und vereitelt ihr unsere Arbeit, weil euch nur am Mittel und nicht am Zwecke liegt.

Ebenso sündigen die Unternehmer, welche mit den „Ausdrucksmitteln" der Kultur Geschäfte machen. Ein solches ist z. B. die Zeitung. Sie gehört zur Kultur wie das liebe Brot, weil sich geistige Arbeit durch sie am weitesten mitteilen kann. Wenn der Zeitungsunternehmer aber sein Blatt dazu mißbrauchen läßt, die Instinkte der Masse nach Klatsch, Sensation, Rassen- und Klassenhaß zu entfachen und zu mehren, so kann er sein Wirkungsgebiet freilich ins Ungeheure ausdehnen, aber er verfälscht durch mißbräuchliche Anwendung den Charakter eines an sich unzweifelhaften Kulturmittels und macht es zu einem Mittel der Unkultur, das ebenso verheerend wirken kann wie die stofflichen Volksgifte, deren Konsum es durch Gewöhnung an edle, geistige Genüsse hätte verdrängen können. — Die Schaubühne! Auch sie eine Einrichtung, welche, um ein geistiges Gebilde anschaulich darzustellen, eines rein stofflichen Mittels, der „guten Ausstattung" bedarf, für welche der Unternehmer zu sorgen hat. Aber, während der wahre Meister sich auch bei Anwendung dieser äußerlichen Mittel in der Beschränkung zeigt, weil sonst Wort und Geist erdrückt würden, wird neuerdings auch hier das Mittel zum Zweck, die Ausstattung zur Hauptsache. Damit lassen sich freilich Zirkusse füllen und „Theater für die Fünftausend" bauen; nur schade, daß das Wesen der Bühne als eines Mittels der Volkskultur in die Brüche geht, wenn das Mirakel- und Spektakelstück herrscht und der Dichter der Diener wird. Wie schwer es ist, Kulturförderer und Geschäftsmann in einer Person zu sein, das zeigt uns die Entwicklung des Bühnenwerks von Reinhardt, der bei seinen Unternehmungen den Widerstreit zwischen Ideal und Kapital in der eigenen Brust durchzufechten hat.

Walter Rathenau, einer der wenigen Geschäftsleute, die sich über das Wesen des Unternehmertums eigene Gedanken machen, weist in seiner „Kritik der Zeit" auf die grauenhaften Mengen unnützen Warentands hin, die in unseren Kaufhäusern zur Schau gestellt werden. Er denkt vornehmlich an solche Güter, die wir als Hinderungsmittel der Kultur bezeichnet haben. Es muß hinzugesetzt werden, daß dasselbe von den Kulturmitteln gilt, wenn sie im Übermaß erzeugt und zu Unrecht verwandt werden. Auch in der Förderung des Beleuchtungsluxus und der Transportmöglichkeiten kann das Publikum an ein Zuviel gewöhnt werden, das von Übel ist, und unter den Wust von Bildungsmitteln, die heute planlos auf den Markt geworfen werden, droht der Zweck, die Volksbildung selbst, zu ersticken. Im Sinne wahrer Volksbildung wäre es, die Zeit, die wir für Herstellung und Genuß der Kulturmittel anwenden, möglichst zu kürzen und diese Mittel selbst zu beschränken, damit wir für den eigentlichen Lebenszweck, für geistige Betätigung wissenschaftlicher, künstlerischer, sittlicher Art destomehr Zeit übrig behalten.*) Der Unternehmer sucht umgekehrt so viel Zeit wie nur möglich für die Kulturmittel in Beschlag zu nehmen, indem er sie und ihren Genuß forciert, zum Selbstzweck erhebt. Und warum tut er das? Erstens, weil er bei der heutigen fast jeder gemeinschaftlichen Verständigung entbehrenden Erzeugungsweise für viele Güter ganz außerstande ist, über das Maß und die Art der Anwendung, worauf doch alles ankommt, irgend etwas festzustellen, geschweige zu bestimmen. Er weiß nicht, ob das Enderzeugnis beim Gebrauch zum Fluch oder zum Segen wird, ob das Eisenerz, das er fördert, für den Pflug oder den Mordstahl bestimmt, ob das Papier, das er liefert, mit Schmutz oder mit Schiller bedruckt wird, er weiß nicht, ob das Nacktbild, das er verkauft, einem Kunstfreunde oder einem überreizten Knaben in die Hände fällt. — Zweitens tut er es, weil er verdienen will und im allgemeinen desto mehr verdient, je mehr er an Mitteln absetzt. Höhere Umsatzziffern sind der Stolz jedes Unternehmens, selbst des gemeinnützigen Konsumvereins, solange er die Privatgeschäfte gegen sich hat. Der Hauptgrund aber ist der, daß die kaufmännische Vermittlung überhaupt nur für die *Mittel* der Kultur gebraucht wird, für die *Zwecke* des Kulturlebens aber ganz und gar nicht. Ist künstlerische Volkskultur nur eine neue verfeinerte Art des Genusses, dann haben die Warenhäuser recht, wenn sie weitläufige Abteilungen für Heimatkunst aufmachen und damit deren Schöpfer zu bezahlten Heimarbeitern eines neuen Luxuserwerbs herabwürdigen. Bedeutet sie aber kein bloßes Genießen, sondern ein Tun, ist sie, wie Naumann sich ausdrückt, „eine Vergrößerung der Zahl derer, die etwas können", dann verliert die Arbeitsteilung und damit die Händlertätigkeit, welche beide für die *Mittel* des Kulturlebens unentbehrlich sind, allen Sinn; dann fließt Schaffen und Genießen in eins zusammen, dann kann der einzelne sich seinen Genuß nicht fertig irgendwo kaufen: er schafft ihn sich selbst, indem er am Kunstwerk schafft.

*) Ausführlicher erörtert in meinem Buch: Ideal und Geschäft S. 195 ff. (Eugen Diederichs Verlag. Jena 1912.)

Während dieses für den Händler erst dann Bedeutung gewinnt, wenn es fertiggestellt ist, ist es für den Künstler, den gottbegnadeten Meister ebenso wie den ungelenken Bastler, in diesem Augenblick streng genommen erledigt. — Bedarfsveredlung bedeutet — und für die wissenschaftliche und sittliche Kultur noch mehr als für die künstlerische — Regelung und Stätigung der leiblichen Genußbedürfnisse und eine Erziehung des Volkes zu reineren Tätigkeitsbedürfnissen des Geistes. Ihre Richtung ist stets eine *ideale*, während das Kapital, weil es von der Materie lebt, gleichgültig ob sie den Geist töte, notwendig *materialistisch* gesinnt bleibt.

Wir haben versucht, die Beziehungen zwischen Unternehmer und Bedarfsveredlung aus dem Wesensbegriff des Kapitals abzuleiten und durch Erfahrungen aus verschiedenen Gebieten des Geschäftslebens zu beleuchten. Danach wären allerdings die Aussichten auf eine dauernde innerliche Verständigung zwischen beiden gering. Sie wären es in der Tat, wenn Begriffe die Welt regierten. In Wirklichkeit regieren wir die Welt durch unsere Begriffe. — Marx hatte seinerzeit die Verelendung der Massen aus dem Wesen des Kapitalismus mit anscheinend zwingender Logik abzuleiten geglaubt. Das Gegenteil ist eingetroffen. Aber wenn es den Arbeitern heute entschieden besser geht, so verdanken sie das z. T. gerade Marx. Eben weil er gewisse ursächliche Zusammenhänge mit unerbittlicher Schärfe unter dem Begriff des Kapitalismus heraushob, rief er entgegengesetzte Mächte wach, welche in allen gesitteten Staaten Arbeiterschutzgesetze schufen, deren Grundgedanken heute jedem so geläufig sind, daß selbst der einseitigste Unternehmer sie nicht mehr grundsätzlich bekämpft. — Vielleicht gelingt es einmal, zugunsten der Bedarfsveredelung ähnliche Kräfte zu erzeugen, welche gegen die Kulturfremdheit des Kapitals ein heilsames Gleichgewicht herstellten. Man braucht dabei nicht gleich an den Staat zu denken. Auch von den Käuferbünden verspreche ich mir wenig, selbst wenn sie einmal zu Macht kämen und eine Regelung des Volksverzehrs in ihre Aufgaben einbezögen. Eher wäre es denkbar, daß von den großen kaufmännischen Organisationen, etwa von dem alles umspannenden Hansa-Bunde ein allererster Anstoß versucht würde. Gewiß, er ist zunächst gegründet worden, um dem handels- und erwerbstätigen Bürgertum größeren politischen Einfluß zu erringen. Schon dieser Wille zur Macht ist erfreulich. Aber der Anteil an den Staatsgeschäften ist nicht die einzige Möglichkeit politischen Wirkens. Wir deuteten schon zu Anfang an, daß sein Schwergewicht sich heute mehr und mehr nach den großen Aufgaben der Kulturpolitik verrückt. Und die können nicht gelöst werden ohne eine gründliche Neuordnung und weise Veredlung unseres Verzehrswesens. Denn in diesem tieferen Sinne gilt das Wort, daß der Mensch ist, was er ißt. Hier winkt politische Arbeit, hier winkt auch politische Macht, die der Kaufmann, und nur er, ausüben kann. Finden sich in unserer Unternehmerschaft, die ja nach der Überzeugung namhafter Wirtschaftsforscher heute schon den Verzehr kommandiert, finden sich in ihr Männer, die den Ehrgeiz haben, nicht Bediener, sondern Führer des Publikums zu sein, Führer zu dem hohen Ziele einer Edelbedarfs-Kultur, Handelsherren mit dem Wagemute wirklicher *Herrenmenschen*, dann könnte der Traum Carnegies — empire of business — in Erfüllung gehen. Hoffen wir, daß aus dem erwerbstätigen Bürgertume einmal ein kulturpolitischer Bismarck hervorgehe, und grollen wir nicht, wenn er dann, wie sein Vorbild, über die Interessen und Vorurteile der eigenen Kaste sich emporreckt. Bis er erscheint, mag man den Boden immerhin behutsam vorbereiten. Eine Organisation wie etwa der Hansabund vermag nicht allzuviel. Fühlung nehmen mit den maßgebenden Männern der Wissenschaft, der Hygiene, der Chemie, der Volkswirtschaft, durch arbeitsteilig organisierte Studiengesellschaften den tatsächlichen Volksverzehr gründlich erforschen, prüfen, ob und inwieweit sich gewisse erste rohe Normalien des Volkskonsums, allgemeine Soll-Budgets aufstellen lassen, die Möglichkeit einer entsprechenden Regelung der Produktion erörtern, für die Kulturwissenschaft und Kulturwirtschaft der Zukunft den Anfang eines Anfangs versuchen, — das könnte sie vielleicht. Ein schweres, schweres Unternehmen, groß zu nennen, auch wenn es scheiterte! —

Es kann nichts gebessert werden, es sei denn, daß zuvor Unzufriedenheit gesät wird; dies und nichts anderes ist die Absicht dieser Zeilen. Es muß erst einmal von denkenden Kaufleuten als ein beunruhigender, als ein unerträglicher Zustand empfunden werden, daß in unserem Volke allenthalben neue Mächte am Werke sind, unser Bedürfnisleben auf eine edlere Stufe zu heben und daß die Erfolge dieser allseitig freudig bejahten Arbeit durch entgegengesetzte Tendenzen unseres Wirtschaftslebens ständig neu in Frage gestellt werden. Das darf so nicht bleiben! Das Ideal unserer Konsumkultur ist nicht der Speiseluxus von Sybaris, noch der Kunstluxus von Korinth, sondern die leibliche Zucht Spartas vereint mit der geistigen Tatengröße Athens. Diesem Ideal wird man zustreben mit oder — gegen den Kaufmann!

Transkontinentale Schiffahrtswege in Europa.

von Richard Hennig, Berlin-Friedenau

EUROPA, die Wege der menschlichen Kultur, kann geographisch als bloßes Anhängsel der riesigen Landmasse Asien gelten, als eine Halbinsel von ungeheuren Dimensionen, deren äußersten, am tiefsten in den Ozean hineinragenden Ausläufer die Pyrenäische Halbinsel darstellt. Seit dem das Mittelländische Meer, das nach Vasco da Gamas großer Tat einige Jahrhunderte lang den Hochstraßen des Weltverkehrs entrückt und beinahe zur Rolle eines Binnensees herabgedrückt worden war, im Jahre 1869 mit der Eröffnung des Lesseps'schen Suezkanals seine uralte Bedeutung für den Weltverkehr im vollen Umfang, ja, sogar noch in erhöhtem Maße wiedergewonnen hat und gewissermaßen nur zu einer Verengung des erdumgürtenden Weltmeers geworden ist, hat sich auch der Halbinsel-Charakter Europas schärfer noch als vorher ausgeprägt, und immer lebhafter wird der Wunsch, die Meere, welche die beiden Flanken der Halbinsel bespülen, in eine möglichst enge Berührung miteinander zu bringen, also den Atlantischen Ozean, den Busen von Biscaya, die Nord- und Ostsee einerseits, das Mittelmeer, das Schwarze und Ägäische Meer andrerseits. Mit anderen Worten: es regt sich immer lebhafter *das Bedürfnis, Binnenkanäle durch die europäische Landmasse in überwiegend nördwestlich-südöstlicher Richtung hindurchzutreiben,* nicht so sehr um der natürlichen Wasserverbindung um das äußerste Westkap der gewaltigen Halbinsel und durch die Straße von Gibraltar hindurch einen Wettbewerb zu bereiten oder sie gar im bescheidensten Umfang entbehrlich zu machen, sondern mehr um den von der Wasserstraße geschnittenen Binnenländern einen möglichst bequemen Ausgang zum Weltmeer nach *zwei* Seiten zu gewähren.

1. Verbindung zwischen Rhein und Donau.

Solche transkontinentalen Wasserstraßen durch den ganzen Erdteil von den Randmeeren des Atlantischen Ozeans zu denen des Mittelmeers wurden zum Teil schon lange vor dem Bau des Suezkanals erwogen und vereinzelt auch ausgeführt. Schon Karl der Große nahm, freilich wohl nur für strategische und mehr persönliche Zwecke, den „Karlsgraben" zwischen Regat und Altmühl (und damit zwischen Main und Donau) in Angriff. Allerdings ist diese älteste künstliche Wasserstraße in Deutschland, deren Reste beim Ort Graben noch heute zu sehen sind*), nicht vollendet worden. Weitaus am meisten wurde dann einer Wasserstraße Bedeutung beigelegt, die zwar seit nahezu 70 Jahren vorhanden ist, aber niemals über die allerbescheidenste lokale Wichtigkeit hinaus eine Rolle gespielt hat, den *Kanal zwischen Rhein und Donau,* der als bairischer „*Ludwigskanal*" seit 1846 zwischen Bamberg am Main und Kelheim an der Donau im Betrieb ist und der somit zwischen dem wichtigsten Zufluß der Nordsee und dem Hauptstrom des Schwarzmeer-Gebiets eine schiffbare Verbindung darstellt. Was hat man nicht seinerzeit von dem Main-Donaukanal für Wunderwirkungen auf das europäische Wirtschaftsleben erhofft! Man träumte davon, daß der Orientverkehr des europäischen Westens und Nordens sich vielleicht diesem Wege zuwenden werde. Heut, wo wir die Gesetze, die die Entwickelung des Weltverkehrs und seiner Hochstraßen bestimmen, erheblich besser kennen, als vor 80 und 90 Jahren, lächeln wir über derartige Phantasien; aber dereinst war man so fest von der umwälzenden Bedeutung des Main-Donau-Kanals überzeugt, daß selbst *Goethe* in seinem berühmten Gespräch mit Eckermann vom 21. Februar 1827 den künftigen Bau des Main-Donaukanals auf eine Stufe stellte mit der erhofften Durchstechung der Isthmen von Suez und Panama, ja, daß er begeistert ausrief, nur um diese drei großen Kulturwerke vollendet zu sehen, lohne es sich, noch 50 Jahre länger zu leben.

Ganz vereinzelt nur erklang schon damals der Warnungsruf eines Mannes, der in volkswirtschaftlichen Dingen unendlich viel schärfer und weiter sah als alle seine Zeitgenossen, dessen Stimme aber zu jener Zeit überhört, wohl gar verlacht wurde, des großen, unglücklichen *Friedrich List.* Er schrieb schon in denselben Tagen, da alle Welt die Ansicht Goethes über den Wert der geplanten Main-Donau-Verbindung teilte, mit prophetischem Blick:

> „Man muß sich wohl hüten, daß man durch nachklingende Phrasen nicht sich und andere täusche. Verbindung der Nordsee mit dem Schwarzen Meer klingt groß, aber es liegt wenig dahinter. Die Nordsee ist mit dem Schwarzen Meer längst durch einen natürlichen Kanal verbunden, der zwar um Europa herumführt, aber Schiffe von 300 Tonnen trägt, und auf welchem der Wind die Dienste des Pferdes versieht, mit welchem also eine Bergfracht von 3—400 Stunden durch unzivilisierte und unsichere Länder, dann eine 70 Stunden lange Fracht auf einem Landkanal und dann eine Fracht von 200 Stunden längs der in Stapelrechten und Zollregulativ gefesselt liegenden Flüsse Main und Rhein, niemals wird konkurrieren können."

Der Main-Donaukanal ist ja dann trotz solcher Warnungsrufe in den Jahren 1836 bis 1846 zustande gekommen, aber das Werk, das mit einem Kostenaufwand von rund 30 Millionen Mark damals geschaffen wurde, entsprach dem stolzen Bilde, wie es einem Goethe und andren Männern jener Zeit vorschwebte, doch nur in

*) Dr. Fr. Beck: „Der Karlsgraben", Nürnberg 1911.

kläglich geringer Weise. Mit seiner geringen Tiefe von nur 1,6 m und seinen Schleusen war der Kanal, wie Georg Schanz sich ausdrückte, ein „gleich bei Beginn teilweise antiquiertes Werk", das stets nur einen sehr bescheidenen, mehr lokalen Wert gehabt hat und heut nahezu tot daliegt.

Neuerdings ist entschieden die Forderung aufgestellt worden, eine neue, den heutigen Verkehrsbedingungen besser angepaßte Kanalverbindung zwischen Rhein und Donau zu schaffen, sei es unter Benutzung des Mains, sei es des Neckars. An andrer Stelle*) habe ich über die z. Zt. schwebenden Projekte genaueres mitgeteilt und eingehend alle Möglichkeiten und Zukunftsaussichten zur Ausgestaltung der süddeutschen Großschiffahrt erörtert. Es wird ja wohl auch sicher dereinst ein Großschiffahrtsweg zwischen den beiden größten deutschen Strömen zustande kommen; bisher aber ist der großartige, schon von Karl dem Großen gehegte und so liebevoll verfolgte Gedanke, Main und Donau in eine gut schiffbare Verbindung zu bringen, in einer den Zeitbedürfnissen entsprechenden Weise doch noch niemals verwirklicht worden. Sollte er heut oder in nicht zu ferner Zukunft einmal zustande kommen, so würde er zwar niemals — das steht heut endgültig fest — eine Hauptstraße des Weltverkehrs werden, wie man es dereinst erhoffte; immerhin würde er im internen Verkehr West- und Süddeutschlands sowie der österreichisch-ungarischen Monarchie eine gewichtige Rolle spielen können, wie sie dem Ludwigskanal allzeit versagt geblieben ist. Daß er von dem großen Seeverkehr unsrer Tage nicht würde benutzt werden können, bedarf keiner Erörterung; der eigentliche Weltverkehr wird natürlich stets durch die Straße von Gibraltar fluten und wird sich auch durch die herrlichsten künstlichen Kanäle nicht diesem „natürlichen Kanal" entfremden lassen, der heut nicht mehr nur, wie zu Friedrich Lists Zeit, Schiffe von 300, sondern solche von 20000 und bald vielleicht von noch mehr Reg.-Tonnen trägt.

Die einstige Hoffnung, den Großschiffahrtsweg zwischen Nordsee und Mittelmeer (bzw. Schwarzem Meer) durch Europa selbst hindurchlenken zu können, um ihn von den Tücken und Gefahren des Weltmeers unabhängig zu machen, hat man längst als eine nie erfüllbare Chimäre begraben, aber die Kanäle haben ja eben auch nicht nur die Aufgabe, dem Durchgangsverkehr zu dienen, sondern ebenso oft die, das Wirtschaftsleben der von ihnen durchzogenen Landschaften zu höherer Blüte zu entfalten. Gerade für die europäischen Kanäle kommt diese letztere Aufgabe in weitaus erster Linie in Betracht.

2. Verbindungen zwischen Rhein und Rhône.

Außer dem bairischen Ludwigskanal gibt es nur noch *eine* teiweise über süddeutschen Boden laufende Wasserstraßenverbindung zwischen den schiffbaren Strömen der Nordsee und des Mittelmeers. Doch ist auch sie für die Ansprüche unserer Zeit als recht gründlich veraltet zu betrachten. Es ist dies der *Rhein-Rhônekanal,* der zur Zeit, da das Elsaß französisch war, in jahrzehntelanger Arbeit zwischen 1783 und 1834 allmählich geschaffen wurde. Er zweigt bei Straßburg vom Rhein ab, läuft bis Alt-Münsterol über westdeutsches Gebiet und erreicht durch Doubs und Saône die Rhône. Wie unwichtig auch diese Verbindung von Nordsee und Mittelmeer in unsren Tagen sein muß, ist aus zwei Zahlen zu ersehen; der Kanal ist nur 1,6 m tief und weist bei einer Gesamtlänge von 323 km nicht weniger als 157 Schleusen auf. Er übertrifft daher den bairischen Ludwigskanal an Bedeutung keineswegs.

Wohl hat man auch in unsren Tagen oftmals daran gedacht, eine modernere verbindende Wasserstraße zwischen Rhein und Rhône herzustellen. Dem aber stehen manche Schwierigkeiten entgegen. Deutschland ist mit der Durchführung seiner bisherigen Wasserstraßen-Projekte und der dringlichsten weiteren Kanalarbeiten auf lange Zeit, vielleicht auf Jahrzehnte, in Anspruch genommen. Außerdem erwachsen der Schaffung eines Kanals, der sowohl deutsches wie französisches Gebiet durchschneiden müßte, naturgemäß sehr viel größere Schwierigkeiten, als wenn die Wasserstraße im Bereich nur *einer* Regierung verbliebe; auch die zu überwindende Wasserscheide ist ziemlich hoch (350 m).

Unter solchen Umständen scheint neuerdings ein andres, auch schon seit einem Vierteljahrtausend lebendiges, aber bisher nicht verwirklichtes Projekt einer Wasserstraße zwischen Rhein und Rhône erheblich bessere Aussichten zu haben als ein modernisierter deutsch-französischer Kanal. In der *Schweiz* hat man neuerdings den schon aus dem 17ten Jahrhundert stammenden Plan des sogenannten *„Canal des Entreroches"* wieder aufgenommen und in einer den neuzeitlichen Ansprüchen genügenden Weise erweitert. Die Idee sieht eine Verbindung zwischen dem Genfer See und dem Neuenburger See (See von Neufchâtel) vor. Um eine Wasserstraße zwischen Rhône und Rhein zu erhalten, würden freilich noch sehr kostspielige Regulierungsarbeiten in der Rhône, in der Aar und im Oberrhein vorgenommen werden müssen, aber ein Teil dieser Arbeiten wird aller Voraussicht nach ganz unabhängig vom Plan der schweizerischen Rhein-Rhône-Verbindung ohnehin ausgeführt werden, und es bleiben daher, im Vergleich mit der Bedeutung des Gesamtprojekts, verhältnismäßig nur noch geringfügige Neuanlagen zu schaffen.

Wenn die Durchführung des schon um 1650 einmal in Angriff genommenen, aber bald wieder aufgegebenen Planes des Kanals von Entreroches bis heut nicht erfolgt ist, so war zumeist wohl die Tatsache daran schuld, daß die schweizerische Rheinstrecke infolge ihrer reißenden Strömung bisher für einen nach beiden Richtungen

*) „Technik und Wirtschaft", April 1912.

gehenden Schiffsvervehr nur in bescheidenstem Umfang benutzbar und daß die Schweiz außerstande war, eine Abänderung herbeizuführen, da auch die anschließende, Baden vom Elsaß trennende Rheinstrecke dem Verkehr stromaufwärts die erheblichsten Schwierigkeiten bereitete. Eine Verwirklichung des Kanals von Entreroches hätte daher bis auf unsre Zeit keinen rechten Zweck gehabt, da noch außerhalb des schweizerischen Hoheitsgebietes Regulierungsarbeiten vorzunehmen waren, ohne die der ganze Plan in der Luft schweben bleiben mußte.

In allerjüngster Zeit ist nun der Rhein auf deutschem Gebiet bis zur Schweizer Grenze gut schiffbar gemacht worden. Konnten früher die rheinaufwärts fahrenden Schiffe im allgemeinen nur bis Straßburg gelangen, weil weiter oberhalb der Charakter des Stromes zu reißend war, so daß man nur ausnahmsweise einmal bis Basel vordringen konnte, so haben die neueren Regulierungsarbeiten es möglich gemacht, daß Basel in den regelmäßigen Rheinverkehr einbezogen werden kann, ja, daß Basel jetzt daran denken kann, der wichtigste „Schweizer Seehafen" zu werden. Und damit noch nicht genug, ist es offenbar nur eine Frage der Zeit, wann die Regulierungsarbeiten am Oberrhein auch auf die Strecke von Basel bis zum Bodensee ausgedehnt werden*), wobei der Rheinfall von Schaffhausen und die Stromschnellen von Laufenburg seitwärts durch Kanäle umgangen werden würden. Die Schiffbarmachung des Oberrheins bis zum Bodensee wird neuerdings in Deutschland und in der Schweiz so ausnehmend häufig erörtert, daß an ihrer baldigen Inangriffnahme kaum noch gezweifelt werden kann. Kommt es aber dazu, so ist der Schaffung eines schweizerischen Rhein-Rhônekanals der Weg hinreichend geebnet, daß die Schweiz seine Herstellung in Erwägung ziehen kann, ohne gezwungen zu sein, auf die Fahrbarmachung der Zufahrtstraße von der Nordsee her durch das deutsche Reich warten zu müssen.

Freilich kommt dabei in Betracht, daß von einem Anschluß der Schweiz ans Mittelmeer bis heut gleichfalls noch nicht die Rede sein kann und daß ein solcher nur durch Frankreichs Entgegenkommen erlangt werden kann. Die Rhône ist unterhalb von Genf noch auf eine recht beträchtliche Strecke nicht schiffbar, und die Schaffung einer Kanalisierung, die große Längen des eigentlichen Strombetts umgehen müßte, würde gewaltige Kosten beanspruchen. Dennoch wird der Plan einer Schiffbarmachung der Rhône bis zum Genfer See nicht nur in der Schweiz mit großer Sympathie begrüßt, wo man es gern sehen würde, wenn neben Basel auch Genf zur schweizerischen Seestadt gemacht werden könnte, sondern auch in Frankreich, das in der Möglichkeit, Marseille zum Umschlagshafen des schweizerischen Mittelmeer-Verkehrs zu machen, ein verlockendes Ziel seines wirtschaftlichen Ehrgeizes sehen muß. Tatsächlich erfreut sich der Plan der Rhône-Kanalisierung in beiden Ländern großer Sympathie, und wenn auch die Durchführung *dieses* Verkehrsproblems in greifbare Nähe rücken sollte, so steht dem schweizerischen Rhein-Rhônekanal kaum noch etwas im Wege, zumal da ein großer Teil der schon im 17ten Jahrhundert ausgeführten Arbeiten am Kanal von Entreroches auch heut noch würde benutzt werden können.

*) Die Schiffahrt bis Augst-Wyhlen, östlich von Basel, ist schon kürzlich aufgenommen worden.

3. Überlandkanäle von den norddeutschen Flüssen zum Schwarzen Meer.

Teilweise auf deutschem Boden würde als Verbindung zwischen der Nordsee und dem Mittelmeer neben dem Rhein-Donau und dem Rhein-Rhône-Kanal noch ein *Elbe-Donau-Kanal* in Betracht kommen können oder besser ein *Moldau-Donaukanal.* Die Moldau und die Donau kommen einander im Herzen Europas nahe genug, daß eine Wasserverbindung, bei den nicht sehr erheblichen Niveaudifferenzen des Geländes, technisch keine besonders schwierige Anlage sein würde. Ein solcher Kanal würde fast genau in der längsten Nordwest-Südost-Diagonale eine gut schiffbare Wasserstraße durch den ganzen Erdteil von der Elbmündung zur Donaumündung ermöglichen. Die Wasserscheide zwischen Moldau und Donau erschien ja bemerkenswerterweise schon den alten Etruskern als besonders bequemer Übergang und stellte einen wichtigen Teil einer uralten „Bernsteinstraße" von der Elbmündung nach Italien dar. Jedoch ist irgend eine Kanalverbindung zwischen den Stromgebieten der Elbe und der Donau — von dem ganz unbedeutenden, die Moldau mit der Mühl verbindenden sogenannten Schwarzberg'schen Schwemmkanal abgesehen, der lediglich zum Holzschwemmen benutzt wird und nur 1 m Tiefe hat — bisher nicht vorhanden, und auch die Ausführung des österreichischen Kanalgesetzes vom 11. Juni 1901, in der ein Donau-Moldaukanal vorgesehen war, ließ auf sich warten und kam im neuen Kanalgesetz von 1911 wieder im Fortfall, ebenso ein Kanal zwischen Elbe und March, der 1901 gleichfalls in Aussicht gestellt worden war.

Im genannten österreichischen Gesetz vom 11. Juni 1901 war außer den genannten Verbindungen zwischen Donau und Elbe, die nun abermals nicht geschaffen werden sollen, auch ein *Donau-Oder-Weichsel-Kanal* in Aussicht genommen. Damit wäre, durch Deutschland, Österreich, Ungarn und Rumänien hindurch, ein schiffbarer Verkehrsweg zwischen der Ostsee und dem schwarzen Meer zustande gekommen. Im neuen Kanalgesetz von 1911 ist zwar nochmals dieser Kanalplan in bestimmte Aussicht gestellt worden; doch scheint man auch jetzt die Angelegenheit noch keineswegs zu übereilen, und es dürfte noch immer geraume Zeit vergehen, bis die genannten Kanalprojekte verwirklicht sind.

Doch nicht nur mit der Donau sollen Weichsel und Oder in absehbarer Zeit verbunden sein, sondern auch zwischen *Weichsel und Dnjester* wird zur Zeit ein Kanal geschaffen, zu dem Ende Dezember 1911 der erste Spatenstich getan wurde. Auch mit diesem Kanal soll eine Verbindung zwischen der Ostsee und dem schwarzen Meer erzielt werden, die freilich nur zum kleinsten Teil über deutsches Gebiet führen würde. Der genannte Kanal würde ebenfalls dem Zuge einer uralten Verbindungsstraße folgen, die zumal im Mittelalter von Byzantinern viel benutzt wurde, um mit den Ostsee-Völkern Handel zu treiben. Auch diesem Wasserweg wäre die charakteristische Nordwest-Südost-Richtung zum überwiegenden Teile zu eigen. (Schluß folgt.)

Die ersten Füllfederhalter.

von F. M. Feldhaus, Friedenau b. Berlin

IN einem Pariser Reisejournal lesen wir unter dem 11. Juli des Jahres 1657 folgende erstaunliche Bemerkungen: „Wir sahen einen Menschen, der eine wunderbare Erfindung gemacht hatte, um bequem zu schreiben. Er macht Federn aus Silber, die er mit Tinte füllt, die nicht trocknet. Und ohne Tinte zu nehmen, kann man in einem Stück eine halbe handbreit Papier beschreiben, Wenn seine Erfindung bekannt sein wird, wird sie ihn in kurzer Zeit reich machen, denn es wird niemand geben, der dies nicht haben möchte. Wir haben ihm natürlich auch einige Stück bestellt. Er verkauft sie zu 10 Frcs., und zu 12 Frcs. an solche, von denen er weiß, das sie eine solche stark begehren." In Frankreich scheinen diese Füllfederhalter nicht unbekannt geblieben zu sein: denn im Jahre 1725 werden sie in einem Buch des Mathematikers Bion unter dem Namen „endlose Schreibfedern" abgebildet und erläutert.

Auch in Deutschland ist der Füllfederhalter schon sehr früh zu finden. Der bekannte Buchhändler Nicolai berichtet in der Beilage zum ersten Bande seiner großen Reisebeschreibung durch Deutschland im Jahre 1783, daß der Leipziger Mechaniker Scheller „Reiseschreibfedern" anfertigte und mitsamt einer Messingkapsel zu 10 Groschen das Stück verkaufte.

Diese Reisefedern bestanden — wie wir aus der Abb. 1 ersehen — aus einer sich etwas verjüngenden, aus Metall oder Horn bestehenden Röhre, die an ihrem dünnen Ende einen Federpose trug. Am dickeren Ende war die Hülse durch einen Schraubendeckel verschlossen. Hier wurde der Halter mit Tinte gefüllt. Aus einer kleiner Öffnung floß immer genau soviel Tinte aus, als zum Schreiben gebraucht wurde. Wurde der Federhalter nicht benutzt, so war die Öffnung durch einen feinen Stift verschlosen.

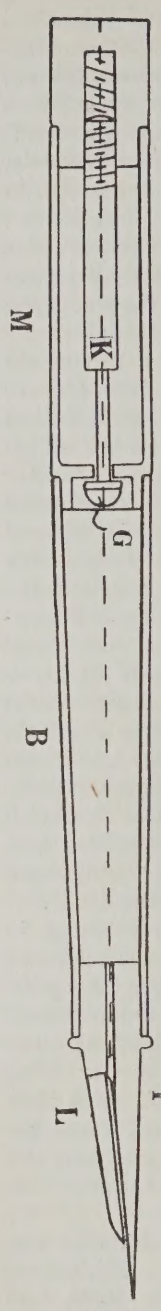


Abb. 2

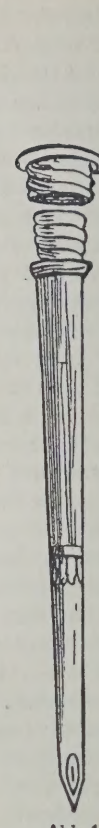


Abb. 1

Abb. 4

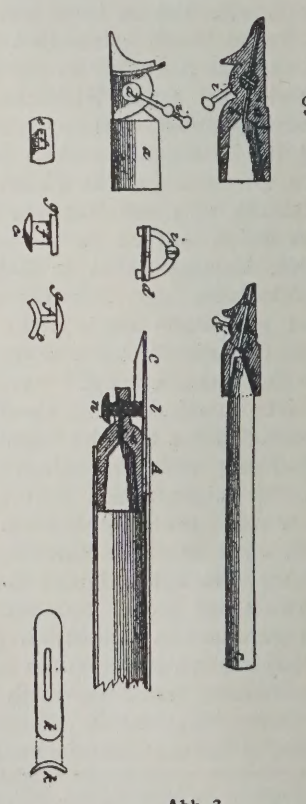


Abb. 3

Auch durch das Taschenbuch der damaligen eleganten Welt, den „Gothaischen Hofkalender" von 1791, wurde die Abbildung und die Beschreibung dieser Füllfederhalter bekannt gemacht.

In Italien war der Füllfederhalter gleichfalls früh bekannt; denn in der Zeitschrift „Opuscoli Scelti" finden wir ihn bereits im Jahre 1791 abgebildet und beschrieben.

In England wurde im Jahre 1809 auf den Füllfederhalter sogar ein Patent genommen. Der Erfinder, Frederick Bartholomew Fölsch, sagt, in seinem Patent Nr. 3235 vom 9. Mai darüber folgendes: „Verschiedene Verbesserungen an gewissen Maschinen-Instrumenten und Federn, berechnet, die Leichtigkeit beim Schreiben zu fördern. Die Feder (oder richtiger Feder und Halter), die aus jeder beliebigen Metallart hergestellt sein kann (Abb. 2), ist in drei Teile eingeteilt, der (Tinten)Behälter (M), die Röhre (B) und das Ansatzstück (P), welche untereinander durch Gewinde oder Gelenke verbunden sein können. Der Behälter enthält zuerst ein kleines Stäbchen (K), dessen eines Ende durch ein Loch im Boden des Behälters geht (ist aber nicht so dick, daß es das Loch ausfüllt), mit einem Ventil (G) aus überzogenem Leder, welches daran befestigt ist. Während das andere Ende in einem Knopf festgeschraubt ist, der die Klappe oder die Platte dicht am Boden des Behälters festhält. Am unteren Ende der Röhre (B) befindet sich ein Röhrchen, um die Tinte in das Ansatzstück hindurchzulassen. Das Ansastzstück (P), dessen unterer Teil wie eine gewöhnliche Feder geformt ist, mit einem Schlitz an der Spitze, ist hohl und hat vorn ein Loch, um Luft zuzulassen und die aufzunehmende Tintenmenge zu regulieren. Der schräg ablaufende Teil (der Feder) hat eine Platte (L), die vorn am festen Ende gegen die Höhlung der Feder gelötet ist, aber gegen die Spitze und unter das obere Ende des Schlitzes zu lose gelassen und in schräger Richtung gehalten wird. Der untere Teil der Platte mag als besonderes Stück hergestellt sein und in das Ansatzstück vermittelst einer Kerbe hineinpassen. Das untere Ende des Ansatzstückes kann kantig sein, mit einer Platte nach vorn, welche angelötet und ganz dicht daran befestigt ist, oder mit einer losen Platte, die in eine Rinne im Ansatzstück hineinpaßt, und dann hat die Feder keinen Schlitz, sondern einen kleinen Knoten oder eine Rille am Ende: es muß (dann) ein Luftloch in der Platte sein. Mit dieser Feder schreibt man mit der Rückseite oder Kante gegen sich. Der Behälter und die elastische Feder können wegfallen, wenn man den Knopf sogleich an die Röhre schraubt, und in dem Schraubengang ein Luftloch läßt, das die Luft in die Röhre einführt, wenn der Knopf ein wenig aufgeschraubt wird."

Sechs Jahre später finden wir auch in Frankreich schon ein Patent auf einen „Nachtschreiber", der sich bei näherem Zusehen als ein Füllfederhalter entpuppt. Das Patent wurde am 18. August 1815 unter Nr. 682 von dem Pariser Uhrmacher Leroy nachgesucht. Es betrifft Schablonen, mit deren Hilfe man im Dunkeln mit einem Füllfederhalter sicher schreiben kann.

Aus den letzten hundert Jahren ist noch folgendes zu berichten. Ein John Scheffer nimmt 1819 nochmals ein englisches Patent auf Füllfederhalter (Abb. 3), und fünf Jahre später finden wir nicht rostende Goldfedern schon in Deutschland im Gebrauch. Ein Jahr darauf werden aus England schon Goldfedern mit harten Spitzen aus Rhodium angepriesen.

Im Jahre 1821 veröffentlichte Hoyau in Paris schon eine besondere Schrift über einen Füllfederhalter, von der ein Auszug auch in deutschen Zeitschriften damals erschien. Wir sehen in unserer Abbildung 4 den ganz aus Metall gearbeiteten Füllfederhalter. Durch eine Schutzkapsel wird die Stahlfeder geschützt. Zwei kleine Ventilknöpfe regulieren den Tintenzufluß. Im folgenden Jahr verbesserte der Goldarbeiter Pradier in Paris diesen Füllfederhalter auf Grund eines am 23. März genommenen Patentes noch wesentlich.

Alle diese interessanten Tatsachen sind aber auch in ihrer praktischen Nutzanwendung ungemein wichtig. Man betrachte nicht jede Erfindung, die angeboten wird, als ganz neu, sondern forsche — was allerdings außerordentlich schwierig ist — in alten und ältesten Patentschriften und womöglich noch darüber hinaus, um zu ermitteln, ob nicht die angeblich neue Erfindung schon längst beschrieben ist. Wir haben einen wichtigen Paragraphen in unserem Patentgesetz: er erachtet eine Erfindung nicht mehr als neu, wenn sie im Laufe der letzten hundert Jahre in öffentlich zugänglichen Druckschriften beschrieben wurde. So kann beispielsweise ein englisches Patent aus der ältesten Zeit, etwa vom Jahre 1620, eine Patentierung heute noch hindern, weil diese alten englischen Patent-Ansprüche erst vor etwa 40 Jahren im Druck neu erschienen sind.

Wer ist Kaufmann?

Eine Erwiderung

von Georg Taeufert, Quidah, Dahomey

GESTATTEN Sie mir bitte einige Worte zu dem interessanten Artikel von Kuba Gesang in Nr. 3 der Beilage Ihrer sehr geschätzten Zeitschrift.

Ich stimme dem Herrn Verfasser im allgemeinen bei, möchte ihm aber doch in einigem widersprechen.

Es werden verschiedene Parallelen gezogen. Unter anderem wird betont, daß es keinem Medizinstudierenden einfallen würde, sich Arzt zu nennen; die Ausdehnung der Standesbezeichnung

„Kaufmann" auf Angestellte sei unzweckmäßig usw. Mir scheint dieser medizinische Vergleich läßt sich in anderer Weise ausnützen.

Sowie ein Student der Medizin nachgewiesen hat, daß er in seinem Fache Tüchtiges gelernt hat um gewissen Anforderungen zu genügen, darf er sich approbierter Arzt nennen und er hat das Recht sich als solcher niederzulassen. Aber auch wenn ihn Vermögens- und andere Verhältnisse an einer solchen Niederlassung verhindern, wird niemand behaupten können, er führe die Bezeichnung Arzt zu unrecht. Ein reicher Arzt gründet ein großes Krankenhaus, Sanatorium. Er selbst übernimmt die Leitung und ist Chef des ganzen. Er hat zahlreiche „Assistenten", die bei und unter ihm gegen Monatsgehalt, vielleicht auch gegen Gehalt und Verpflegung: arbeiten. Diese Herren sind nicht selbständig, nennen sich aber mit vollem Rechte Arzt. Arzt ist eine Berufsbezeichnung für den Chef und die von ihm bezahlten Untergebenen. Das Ansehen des Chefs wird nicht dadurch verringert, daß die von ihm abhängigen „Gehilfen" dieselbe Berufsbezeichnung führen.

Des Weiteren wird rhetorisch gefragt: „Warum darf sich der Kurpfuscher nicht Arzt nennen, oder der Rechtskonsulent nicht Rechtsanwalt?" Doch aus demselben Grunde, aus dem sich z. B. niemand Prokurist nennen darf, wenn er es nicht wirklich ist. Ein gewisser Schutz ist also schon vorhanden.

Im medizinische Berufe gibt es praktischen Ärzte, Spezialisten, Schiffsärzte, Universitätslehrer und andere mehr. Ärzte sind sie alle. Im juristischen Berufe haben wir Richter und Verwaltungsbeamte mit gar mancherlei schönen Titeln, Rechtsanwälte, Notare. — Generäle, Stabsoffiziere, Hauptleute, Subalternoffiziere, sie alle sind schechtweg Offiziere, nur die „Lehrlinge", die Avantageure haben noch nicht das Recht auf diese Bezeichnung. Auch die Unteroffiziere, die ja auch eine andere Vorbildung haben, dürfen sich nicht so nennen.

Warum soll man dem Kaufmannsstande das Recht, das andere genießen, verweigern? „Kaufmann" ist die allgemeine Berufsbezeichnung-Unterabteilungen, vielleicht Chef, besser Geschäftsinhaber oder selbständiger Kaufmann, Direktor, Geschäftsführer, Prokurist, Buchhalter, Gehilfe*). Der große Fehler ist, daß die Grenze des Wortes „Kaufmann" nicht festliegt. Es müßten da zwei Scheidungslinien gezogen werden. Nur der ins Handelsregister eingetragene Vollkaufmann ist Kanfmann und alle seine Hilfsarbeiter mit Ausschluß der „Avantageure" und „Unteroffiziere", Stenographen, Schreiber, Maschinenschreiber und dergleichen sind „Unteroffiziere", „Kontoristen", besser vielleicht einfach „Schreiber" oder ähnlich. Der Aufstieg soll ihnen nicht verwehrt werden, jeder hat den Marschallsstab im Schreibpulte liegen. Wer aber genügende Vorbildung hat (Berechtigung zum einjährigen Dienen, erfolgreiche Lehre, man kann auch noch mehr verlangen, etwa Diplom einer Handelshochschule oder des Kolonialinstitutes, oder dafür ein weiteres Jahr bezahlter, praktischer Tätigkeit, oder als gleichwertig Abturientenexamen und nur Lehre) soll das Recht haben sich „Kaufmann" zu nennen, unbeschadet seiner Spezialbezeichnung, wie Prokurist, Buchhalter, die man ihm ja bei der polizeilichen Anmeldung zur Pflicht machen kann.

Die eine Grenzlinie liegt also zwischen Vollkaufleuten und Krämern usw., die andere bei den Hilfskräften der Vollkaufleute zwischen Handelsoffizieren und Handelsunteroffizieren.

Die Hauptsache bleibt die Vorbildung, wie der erste Artikel bereits betont, und vielleicht ist es nicht unangebracht, junge Handelsbeflissene, die noch kein Diplom haben nach Absolvierung der Lehre und der ersten praktischen Tätigkeit einem Examen zu unterwerfen. Die Schaffung von Prüfungskommissionen und die Einigung über das vom zu Prüfenden zu verlangende Wissen sind keine Unmöglichkeiten.

Eine natürliche Folge wäre dann wohl, daß man späterhin, von einem bestimmten Zeitpunkte an, uns geprüfte Kaufleute als selbstständige Vollkaufleute zuläßt, was vielleicht die Statistik der Konkurse von Kaufleuten günstig beeinflußt und nebst den anderen Maßregeln zur Hebung des Ansehens des „Kaufmannsstandes" beiträgt. —

*) Anm.: Man kann diesem Worte einen bestimmten Sinn verleihen, es anwenden für alle näher zu bezeichnenden Hilfskräfte mit bestimmter Vorbildung (siehe unten).

Bücherbesprechungen

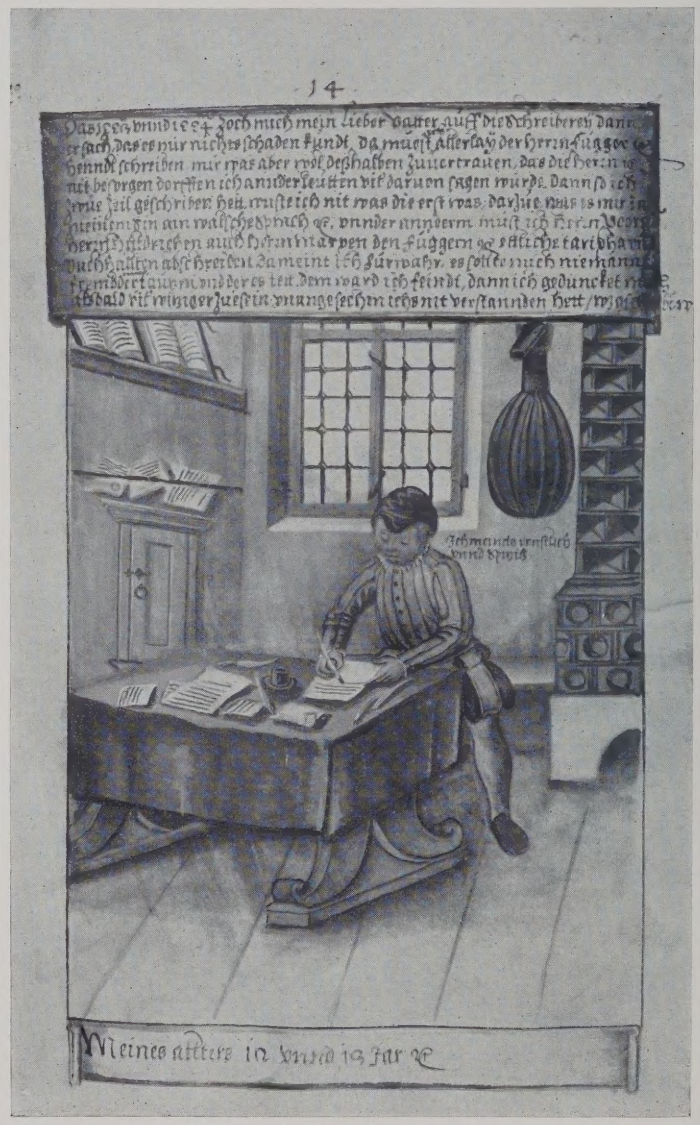
Max Büchler, DER KONGOSTAAT LEOPOLDS II. 1. Teil. Schilderung seiner Entstehung und wirtschaftlichen Verhältnisse. VIII und 235 S. Verlag von Rascher & Cie., Zürich und Leipzig 1912.

Der Verfasser, ein ehemaliger kongostaatlicher Justizbeamter, beabsichtigt in dem zweibändigen Werke die Lücke, die durch den Mangel einer naturwissenschaftlichen Darstellung des Kongostaates in der deutschen Literatur vorhanden ist, auszufüllen. Die Frage, ob ihm dies gelungen ist, kann natürlich erst nach dem Erscheinen des gesamten Werkes Antwort finden. Der größte Teil des vorliegenden ersten Bandes behandelt die Vorgeschichte des Landes, die Begründung des Kongostaates und die Berliner Konferenz, er schließt mit einer „Kultivationswirtschaftlichen Übersicht". Die Lektüre dieser anregenden populärwissenschaftlichen Schrift, deren Wert noch dadurch erhöht ist, daß des öfteren Teile der wichtigsten Aktenstücke und Auszüge der in Betracht kommenden Literatur in den Text eingestreut sind, wird gleichzeitig Genuß und Belehrung bieten. *Johannes Riedel.*

List-Denkmal. Wir werden gebeten, darauf hinzuweisen, daß in Leipzig gegenüber dem neuen Hauptbahnhof ein List-Denkmal errichtet werden soll. Über die Bedeutung List's für die Entwicklung des Verkehrswesens und des Handels unserer Zeit unterrichtet der 1. Aufsatz dieses Heftes von „Kaufmann und das Leben". Etwaige zugedachte Spenden wird gebeten, an das Bankhaus Hammer & Schmidt, Leipzig, Neumarkt 6, zu senden.

Poeschel & Trepte, Leipzig

Rom
Venedig
Ofen
Craca
Mayland
Inspruck
Nuernberg
Antorff
Lisbona
HER·IACOB·FVGGER


14
Meines alters 12 vnnd 13 Jar

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 8 NOVEMBER 1912

Matthäus Schwarz, der „Fürneme", Hauptbuchhalter der Fugger

von B. Penndorf, Chemnitz

DIE Entwicklung des mächtigen deutschen Handelshauses der Fugger beruht wohl in erster Linie auf den kraftvollen Persönlichkeiten dieser Familie, insbesondere auf Jakob Fugger dem Reichen, sie wäre aber undenkbar gewesen, wenn dem Welthandelshause nicht eine Reihe erprobter Mitarbeiter zur Verfügung gestanden hätten, die in treuer Arbeit den Wohlstand des Hauses mit begründen halfen. Leider sind nur wenige Aufzeichnungen, die sich auf den *Handel* der Fugger beziehen, erhalten geblieben, so daß wir dankbar alle die Quellen begrüßen müssen, die uns indirekt Einblicke in den Fuggerschen Handelsbetrieb gewähren. Der Zufall führte mir eine Handschrift des Fuggerschen Hauptbuchhalters Schwarz*) in die Hände, die uns in Verbindung mit seinem Trachtenbuch manche interessante Einzelheit eines Fuggerschen Angestellten erschließt.

Zunächst einige Worte über diese Angestellten im allgemeinen. Wir finden sie teils in Augsburg, teils in den Filialen. Das Hauptkontor der Fugger befand sich im vornehmen Teile Augsburgs am Rindermarkt. Dort liefen in der goldenen Schreibstube, die wohl nicht nur wegen ihrer äußeren Pracht, sondern auch der großen Gewinne halber, die in ihr erzielt wurden, als die *goldene* bezeichnet wurde, alle Fäden zusammen. Dort saßen neben den Leitern auch zahlreiche Angestellte, von denen jeder eine besondere Aufgabe zugewiesen erhalten hatte**). Da finden wir zunächst den Hauptbuchhalter Matthäus Schwarz, dem die Überwachung der von den Faktoreien eingesandten Bücher oblag, worüber dann ausführlicher gesprochen werden soll. Den übrigen Buchhaltern war die Buchführung über eine oder mehrere Faktoreien übertragen, gleichzeitig erledigten sie den Briefwechsel zwischen dem Hauptkontor und den ihnen zugewiesenen Faktoreien. So schrieb z. B. am 25. Januar 1525 Lienhard Mair, dem die Buchführung über den ungarischen Handel übertragen war, aus dem Hauptkontor folgenden Brief an den Breslauer Faktor Hans Bühler:

„Lieber Hans Pühler! Du hast ain ordnung Kupfer zu verkauffen jede sort umb sein gellt gegen parer bezalung. Der kumbst du nicht nach, sondern du machst schulden. Soltest die myndern, so merest du die. . . . . Sich, da du die schulden und all ander allt schulden einbringest. Solt es her Jacob Fugger wissen, wurd dir uebel bekumen. Wölcher gelt bringt, dem gib kupffer. Lass ee die kupffer ligen. Es mugen wol auch schulden darunder sein aus pargellt gemacht. Das wär furwar nicht racht. Es verbeut der herr nichts höheres, dann das man nicht schulden sol machen. Er hat yetzt kurzlich ein oder zwen ernstlich gestrafft. Du hast dich gut auf die herren zu verantwurten."

Weiter hatte hier Anton Mangolt seinen Platz, der die Firma in Prozeßsachen vertrat und hierfür „volle Gewalt" hatte.

Große Verantwortung lag auf den Leitern der auswärtigen Filialen, die bei den unentwickelten Verkehrsverhältnissen der damaligen Zeit mit weitgehenden Vollmachten ausgestattet sein mußten, um selbständig handeln zu können.

In Nürnberg war anfangs Georg Fugger, dann Wolfgang Hoffmann, später ein Sohn des Nürnberger Hans Fugger.

In Tirol, das ja infolge der Bergwerke eine wichtige Rolle spielte, finden wir in Insbruck Hans Suitter, dann Wendel Iphofer als der Fugger Diener. Später sind Georg Hörl und Hans Kramer Vertreter der Firma. In dem Bergorte Schwaz ist Jörg Hörmann, in Hall Konrad Mayer Faktor.

*) Stadtbibliothek Danzig. Mans. 2297.
**) Vergl. dazu: Jansen, Jakob Fugger der Reiche. S. 64 ff.

In Antwerpen ist der erste Vertreter Konrad Meuting, dann erscheinen Onufrius Fanbril, Bernhard Stecher und Wolf Haller.

In Venedig ist von Anfang an ein ständiger Vertreter gewesen, ebenso in Mailand und Rom.

In Wien hatten die Fugger infolge des Metallverkehrs auf der Donau ein eignes Kontor (Stephan Kißling, Kolmar Zeilensteiner, Michael Zammesser); ebenso in Ofen (Hans Aber und als Kassierer Hans Domenschwamm).

In Breslau finden wir Hans Bühler, und als wandernden Diener für Breslau, Krakau und Danzig Sebastian Schwarz. Dieser hatte 100 Gulden Jahreslohn und für Zehrung alle Woche einen Gulden zu 33 Groschen, für einen Diener oder Buben durfte er außerdem jede Woche $^1/_2$ Gulden rechnen. Auch Hans Lenz diente seiner Firma an den verschiedensten Orten.

Die Kölner Filiale wurde von Gottschalk Hurter, dann von Jörg Hörlin geleitet, während in Leipzig Andreas Madstedt, Jobst von der Kinzig und Jakob Hünlein den Fuggern dienten.

Über die Besoldung dieser Angestellten sind wir leider nicht unterrichtet. In seinem Testament setzt Jakob Fugger etlichen Dienern, „in unsern hendlen lang auch vil gebraucht und noch haben als nemblich her Ulrich Heystein, Georgen Vittel, Leonhardten Mayr, Anthonien Mangolt, Georgen Hörmann, Conraten Mayr, Martin Höfler, Henslin Klimmer, Hansen Kramer und Christoffen Schmidt . . . vererungen nach eines jedtlichen gelegenhait und darnach ein jedtlicher lang und vil auch treulich gedient hat", aus.

Wenden wir uns nun Matthäus Schwarz zu. Dieser Fuggersche Buchhalter hatte eine ausgesprochene Vorliebe für die mannigfaltigen Kleidermoden seiner Zeit; aber er begnügte sich nicht damit, seinen Schneider immer und immer wieder zu beschäftigen, sondern kam, als er durch den 1519 erfolgten Tod seines Vaters in den Besitz seines Vermögens gelangt war, im Jahre 1520 auf den Gedanken, sich in diesen wechselnden Trachten auch der Nachwelt zu überliefern, nachdem er sie schon seit 1514 aufzuzeichnen begonnen hatte. Er legte daher ein Trachtenbuch an, das jetzt im Original im Herzoglichen Museum zu Braunschweig aufbewahrt wird. In 137 Bildern hat er sich durch die Hand unbekannter Künstler verewigen lassen. Verfolgen wir nun an der Hand der für uns wichtigsten Bilder den Lebensgang dieses eigenartigen Mannes.

Matthäus Schwarz war 1497 in einem wohlhabenden Augsburger Kaufmannshause geboren worden. Aber schon vor diesem Zeitpunkt setzt seine Kostümbiographie ein; denn er hatte den seltsamen Gedanken gehabt, sich auch in der Tracht vorzuführen, die er im Mutterleibe getragen, indem er das Porträt seiner Mutter in gesegneten Umständen darbietet und hinzufügt: Ich was verborgen im 1496 [Jahre]. Darauf folgen 40 Bilder aus seiner Jugendzeit. Beim „schiterer" (= Ulrich Schütterer) lernte er das Schreiben, kam dann zum Pfarrer nach Heidenheim, brannte diesem aber bald durch und besuchte nun die Lateinschule. Aber das Lernen scheint ihm keinen Spaß gemacht zu haben, er warf Ende 1510 die Bücher weg. Der Grund hierfür ist äußerst bezeichnend; denn er fügt dem Bilde hinzu: „meyne Sinn stonden mir nur in frembde land." Diese Äußerung ist für den Bildungsgang der oberdeutschen Kaufmannssöhne des 15. oder 16. Jahrhunderts charakteristisch. Wie heute noch der hanseatische Kaufmann seinen Sohn zur Ausbildung ins Ausland schickt, so war es auch damals Sitte, die Lehrzeit in der Fremde, besonders im Süden, zurückzulegen. Matthäus wird nun seines Vaters „Diener" in der Weinhandlung und reitet wiederholt geschäftlich nach Lindau, Konstanz usw. Im Jahre 1515 reitet er dann nach Mailand, von hier aus fährt er im nächsten Jahre nach Venedig. Das betreffende Bild zeigt eine bedeckte Barke, darunter steht: „in söllicher barcha lert (= lernte) ich Buchhalten auf dem mör." Wir erfahren also den eigentlichen Zweck seines italienischen Aufenthalts. Dafür haben wir noch einen anderen Beweis.

In der bereits erwähnten Danziger Handschrift Schwarzens, „was das Buchalten sey", sagt er nämlich: Als ich war In meiner Jugendt In Italia 1514/1515/1516 Jar, und das erst mall zu mailant und . . . merkhte, dz es (=das Buchhalten) den Kauffleuten ein Nützlich Ding war, da forschete ich Im auch Imer Zu nach. Wie ich aber mein nachfrag In der Stat meiland hett, da Kundt ich khain meister finden, der sufficient was, und wart mir von guten meistern Zu Jhenua (= Genua) gesagt, denen zog ich nach, wart aber übl getrest, und wurt mir weitter auf Venedig geratten, den zog ich auch nach und fand einen maister, hieß Antonio mariafior, der hat ein groß lob, doch im auskehren (am Schlusse) befant ich, dz er auch seicht gelert war. Da ich aber nun mainet, ich khundt die Kunst gar, da Kam ich von v: [a] (= Venedig) Im September 1516 widerumb gen augspurg zu den Herrn Fuggern.

Und auf dem 28. Blatte, das wir hier darstellen, stellt er sich uns als Fuggerscher Buchhalter vor. Er sitzt am Schreibtische und trägt in das Hauptbuch ein. Nun wird zwar der Kaufmann unsrer Tage daran Anstoß nehmen, daß die rechte Seite deutlich die Überschrift: „Wir sollen" trägt. Zu Anfang des 16. Jahrhunderts las man aber das Konto anders, man faßte die Buchung als von sich ausgehend auf, daher stand links: (Er) soll uns; rechts: Wir sollen (ihm). Neben dem Hauptbuche liegen zwei andere Bücher. Sie sind in Schweinsleder gebunden und mit Lederriemen zum Zuschnallen versehen. In ihnen vermute ich das Journal und die Kasse, es können aber auch zur Prüfung von den Filialen eingesandte Bücher sein. Links davon steht der Briefschrank, an dessen

Fächern die Namen der wichtigsten Filialen zu lesen sind. Vor Schwarz steht Herr Jakob Fugger, der ihm irgend eine Anweisung zu geben scheint. Jakob Fugger ist „recht controfait", und in der Tat ist dieses Bildnis Fuggers, wie mir bedeutende Fuggerforscher mitteilten, äußerst scharf und sprechend. Die Überschrift lautet: Primo octobrio 1516. Als ich zw her Jacob fugger kam: doch erst 5. Jener 1517 verschrieben (= angestellt) worden. Unter dem Bilde hat Schwarz sein genaues Alter angegeben: 19 Jahre, 8 Monate und 8 Tage. Im Dienste der Fugger bleibt er nun sein ganzes Leben hindurch. Hier seien nur noch die Bilder erwähnt, die für den Kaufmann besondere Bedeutung haben.

Auf Bild 41 stellt sich Schwarz dar, wie er nach Frankfurt zur Messe reitet, wobei er 1520 von 7 „Schnapphanen" gefangen wird. Er beteiligt sich dann beim Einzuge des Erzherzogs Ferdinand und ist auch auf dessen Hochzeitsfeier in Linz zu finden. Im Jahre 1538 heiratete er; er begann in seinem Trachtenbuche einen neuen Abschnitt, denn er hatte das „buben leben" von sich geworfen. Im Dezember 1547 traf ihn, gerade über dem Rechnen, ein Schlagfluß, der ihn das ganze nächste Jahr an das Haus fesselte. Aber auch hier ist er für seine Firma tätig, denn auf dem Tische liegen einige aufgeschlagene Handelsbücher. Doch die Geschäfte riefen ihn bald wieder auf das Kontor, und so ließ er sich bald „in die schreibstuben" fahren. Das letzte (137.) Bild stellt Schwarz in einem langen, tief auf dem Boden schleppenden, schwarzen Trauermantel dar. Die schwarze Weste ist zugeknöpft und mit einem Gürtel umschnürt. Es war dies seine Trauerkleidung, als sein Herr Antoni Fugger 1550 gestorben war. Ihm scheint Matthäus Schwarz bald nachgefolgt zu sein.

Wenden wir uns nun der Tätigkeit des Fuggerschen Hauptbuchhalters zu. Fuggersche Geschäftsbücher sind leider nicht auf uns gekommen, und so ist es von hohem Werte, daß uns Schwarz in einer Handschrift die Fuggersche Buchhaltung darlegt.

Schwarz hatte zwar in Italien die Buchhaltung erlernt, mußte aber erkennen, daß er nicht viel davongetragen hatte. Er schämte sich, daß er „dem buchhalten so weit war nachgezogen und het es bas (= besser) zu Augsburg gelernt." Deshalb setzte er sich im Jahre 1518 hin und arbeitete dreierlei Buchhalten aus, die er der „nachkhommenden Jugend auch zu Lieb und tail hat lassen werden." Er nimmt an, daß er die Venediger Filiale vertritt, und stellt die Buchungen zwischen Augsburg und Venedig dar, wobei Augsburg mit „Herr Jacob Fugger" überschrieben wird. Geführt werden Journal, Kapus (= Güterbuch) und Schuldbuch. Der Herausgeber der Fuggerinventur vom Jahre 1527, Herr Dr. Strieder, den ich auf diese Buchhaltung aufmerksam machte, neigt der Ansicht zu, daß diese Geschäftsgänge nicht fingiert, sondern direkt den Fuggerschen Büchern entnommen sind. Schwarz hätte dann sich aus den Geschäftsbüchern Auszüge gemacht, um für sich die Buchführung üben zu können. Wenn das der Fall ist, dann sind Schwarzens Aufzeichnungen von größtem Werte. Deshalb sei aus jedem Buche wenigstens eine Probe gegeben.

1. Journal. Jhs. (= Jesus) maria 1516 adi (= am Tage) primo Jenner.

15 / 15	Vnns soll Cassa d (= Dukaten) 3000.—.—. Die sollen wir hern Jacob Fugger, vmb souil sindt vns durch Insprugg von Augspurg her worden mit hanß Negelein poten, in 3 seckchen, in jedem 1m (= 1000) damit zu handeln, ttl. (= tut)	3000.	—	—	—

Diese 3000 Dukaten bilden den ersten Posten des Kassenbuches. Dort ist die linke Seite überschrieben:

Cassa Soll vns.

		zor.	S.			
1516	Adi primo Jenner p H. Jacob Fugger von Augspurg bar empfangen, stet ac	7	15	3000	—	—

(ac heißt a carta, Seite, Blatt, nämlich hier Seite 7 des Journals und 15 des Schuldbuchs.)

Außerdem erscheint dieser Posten nun auf dem Konto Jakob Fuggers, dem Kapitalkonto. Es ist überschrieben:

Herr Jacob Fugger Sollen wir Im

		zor.	S.			
1516	Adi pro Jenner Cassa von Augspurg empfangen	7	15	3000	—	—

Schwarz zeigt dann auch den Abschluß der Venediger Filiale. Da er auf tatsächlicher Grundlage zu beruhen scheint, sei er auf umstehender Tabelle mitgeteilt.

Die Abrechnungen der einzelnen Faktoreien wurden nun samt den Büchern nach Augsburg gesandt, wo sie im Hauptkontor von Matthäus Schwarz kontrolliert wurden, der sie dann miteinander verglich und den Unstimmigkeiten nachforschte. Aus dem Reste eines alten von Schwarz geführten Briefkopierbuches seien hierzu einige Belege angeführt.

Adi 15 Jener 1524

Auf Dato schrieb ich Mattheus Schwarz in der hern namen gen Antorf die 100 fl zu Nurnberg eingenommenen adi 6 Jugno 1520 zu Antorf zu zalen Ludwig Schnedt; das geschehen ist und nicht fur ausgeben geschriben worden, hab ich dem Bernhart Stecker an seynem abgang gutt gemacht.

In Nurnberg were eingenommsn adi ultimo aprill 1520 fl 6 zu Antorf zu zaln Gregory Lamiro, ob das geschehen sey.

Die 200 fl zu Antorf glichen (= geliehen) herrn Zyprian von Serntein adi primo hoctobrio 1521, so zu Innsprugk zalen soll Johans Kontz, das ist nicht geschehen, und weist niemantz zu Insprugk noch zu Augspurg darvon, soll besseren bescheidt schreiben.

Lief auf solche Aufstellungen dann die Antwort ein, so wurde unter den Eintrag die Bemerkung: „Verantwortet und recht gemacht"

nebst Datum gesetzt und der Posten durchstrichen*).

In seiner handschriftlichen Anleitung gibt Schwarz ausführliche Anweisung über diese Kontrolle, und so können wir wohl annehmen, daß die Hauptbuchhaltung der Fugger bei Matthäus Schwarz in guten Händen lag.

Die leidenschaftliche Vorliebe für das biographische Kostümbild war auch auf seinen Sohn Veit Konrad übergegangen, der im Jahre 1560 sich ebenfalls ein solches Trachtenbuch anlegte, das allerdings nur 41 Bilder enthält. Verfolgen wir auf Grund der Bilder kurz den Lebensgang des Sohnes. Veit Konrad war 1541 geboren, mußte dann in „die lateinisch Schuel trumpfen", lernte dann in der „deutschen" Schule bei Johann Burzel Lesen, Schreiben und Rechnen und wurde frühzeitig von seinem Vater auf dem Fuggerschen Kontor beschäftigt. Auf dem betreffenden Bilde, das wir hier zur Darstellung bringen, sitzt er in einem kurzen gelben Kamisölchen an einem Tische und schreibt. An der Wand hängt seine Laute. Aus der weitläufigen Überschrift erhalten wir Auskunft über seine Tätigkeit, denn dort heißt es: Das 1553 vnndt 1554 zoch mich mein Lieber Vatter auff die Schreiberey, denn er sah, daß es mir nichts schaden kundt, da muest ich allerlay der Herrn Fugger etc. Handt schreiben. mir was aber wol, deßhalben Zuuertrauen, das die Herrn mit besorgen dorfften, ich annder leutten vil daron sagen würde, dann so ich zwue Zeil geschriben hett, wußte ich nit was die erst war, darzue war es mir in meinem Sinn ein welsche (= fremde) Sprach etc., vnnder anderen must ich Herrn Ulrich, Herrn Huldrichen, auch Herrn Marxen den Fuggern etliche taripha vnd Buchhalten abschreiben. Da meint ich Fürwahr, es sollte mich niemannt Frembder mer tautzen, vnd der es tatt, dem ward ich feindt, denn ich geduncket mich alzbald vil witziger zu sein, vnangesehen ichs nit verstanden hett, wz geschriben was.

Im nächsten Jahre ritt Veit Konrad in Begleitung von Stefan Kreß auf die Botzener Messe, wo ein Lehrherr ausgesucht werden sollte, bei dem er „die Sprach lernet, auch daselbst in die Schuel gienge, Lesen (italienisch), Schreiben und Rechnen etc. zu erlernen." Er kam nun zu Angelo Cosalo nach Verona, dem er für das Jahr 25 fl Kostgeld zahlen mußte. Im Mai 1555 trat er auch in die Scola di Marchantani, also die Handelsschule zu Verona ein. Im nächsten Jahre reiste er auf Anordnung seines Vaters nach Venedig. Hier verfügte er sich in das deutsche Kaufhaus (Fondaco dei Tedeschi) auf die Kammer der Firma Fugger, wo man ihn an Stelle seines Bruders, der in Geschäften nach Rom und Neapel verreist war, zur „Schreyberey" brauchte. Im Juni 1557 ritt er in Begleitung des Boten Max Fischer von Venedig nach Augsburg, lernte hier bei Onofrius Löffler besser rechnen und ging dann, „in der Herren Fugger Schreibstuben," um zu sehen, „ob ich was zu thuen oder zu schreiben hett." Damit endet der Bericht, wahrscheinlich ist Veit Konrad in jugendlichem Alter verschieden.

*) Vergleiche Jansen. A. a. O. Seite 65.

Beschlus des Hauptbuchs auf ein Generallrechnung

Carta		Soll vns			Sollen wir		
39	Augspurg per venedig	87922	12	21	107552	12	19 *)
39	Antorff „ „	10900	6	—	96090	8	—
39	Botzen „ „	900	—	—	3260	—	—
40	Lion „ „	7740	—	—	16000	—	—
40	Lissabona „ „	3200	—	—	—	—	—
40	Mailant „ „	40130	12	3	3000	—	—
40	Ofen „ „	28738	14	27	4700	—	—
	Nürnberg „ „	1578	—	—	19000	—	—
41	Insprugg „ „	200	—	—	8000	—	—
41	Rom „ „	134073	6	13	3432	6	13
41	Danzig „ „	95	—	—	—	—	—
42	4525 $^{7}/_{16}$ Silber zu rom	32822	10	4	—	—	—
42	m (= Mark) 911 $^{1}/_{4}$ silber zu rom angeschlagen . .	6610	—	—	—	—	—
42	m 11532 $^{1}/_{8}$ Silber zu Hall				83617	21	4
	m 4138 $^{1}/_{4}$ silber zu Hall angeschlagen				31310	—	—
43	C (= Zentner) 4700 Kupfer zu potzen				18204	18	25
	C 1750 „ „ „				6774	—	—
	C 820 „ „ Hall				3325	—	—
	C 250 „ „ rom	900					
44	Eln 8563 $^{1}/_{3}$ allerley Seiden gemant zu Augspurg .	27572	5	24			
44	Edelgestein Zoyen zu Augspurg	32360	—	—			
	Summa	415748	19	28	409268	—	31
	Also hat der gemeine Handel auß venedig mer eingenummen weder zu zalen				6479	18	29
					415748	19	28

*) Dukaten zu 24 Groschen zu je 32 Patzoli.

Syndikate und Truste

von Albrecht Wirth, München

SEIT etwa 20 Jahren tritt der Zusammenschluß bei gewerblichen Betrieben immer deutlicher in den Vordergrund. Die erste große Gesellschaft, die auf diesem Gebiete von sich reden machte, war die Standard Oil Co., deren Macht schon 1894 so bedrohlich angeschwollen war, daß staatliche Maßnahmen von seiten Deutschlands gegen sie in Aussischt genommen wurden — um sehr bald als unausführbar wieder aufgegeben zu werden. Darnach erlebten wir bei uns das Kohlensyndikat. Seit 8—10 Jahren verbünden sich die Großbanken miteinander, zugleich schwächere Mitbewerber verschluckend. Das jüngste Ereignis in der Welt der Truste ist die Ausgestaltung der deutschen Elektrizitätsindustrie zu zwei machtvollen Konzernen.

An die privaten Riesenbetriebe knüpfen sich bereits Erwägungen von Staatsmonopolen an. Es gibt bereits eines in Deutschland, nämlich die Preußisch-Hessische Eisenbahnbetriebsgemeinschaft, ein Monopol, das durch seine Größe alle andern in den Schatten stellt, dessen Reingewinn sich schon mitunter in einem Jahre auf 660 Millionen Mark erhoben hat. Neuerdings werden staatliche Erdöl- und Kali-Monopole erörtert.

Nehmen wir einmal das Kohlensyndikat! Seine Organisation ist besonders einheitlich und besonders fest. In dem Bereiche seiner Geltung ist fast jeder Mitbewerb ausgeschaltet. In allen technischen Dingen sind die einzelnen Werke selbständig; auf welche Art und Weise sie die Kohle fördern, ist der Syndikatsleitung gleichgültig. Sofort indessen greift die Leitung des Syndikates ein, sobald es sich um das Ausmaß der Förderung und dann, sobald es sich um den Absatz, den Verkauf handelt. Wir haben hier also zwei von einander getrennte Tätigkeiten, einmal die Erzeugung der Waren, dann deren Verwertung auf dem Weltmarkte. Das Syndikat schiebt den Handel eigentlich ganz zur Seite; soweit der Händler noch mitmachen darf, ist er lediglich der Agent der Syndikatsleitung. Die Leitung schreibt die Preise vor; der Abnehmer hat also gar keinen Einfluß mehr darauf. Die Leitung verteilt sogar die einzelnen Kohlensorten auf die Käufer; es ist von ihrer Willkür abhängig, wie große Quanten sie ihnen zuweist.

Oder nehmen wir amerikanische Bahnentruste. Es besitz ein Magnat, ein Hill, ein Vanderbilt oder Leute wie die verstorbenen John P. Huntington und Harriman, bereits ein System von Eisenbahnen; dazu will er aber noch eine Nachbarlinie erwerben. Natürlich möglichst billig. Wie fängt er das an? Er sucht die Aktien zu werfen und zwar dadurch, daß er nicht nur etwa üble Gerüchte über die Güte jener Linie verbreiten läßt, sondern er geht mit Taten vor. Er entzieht der Linie Frachten, die ihr bisher von seiten seines Systems zugingen. Er verschmäht keineswegs Börsenmanöver, um durch Baisse-Angriffe die Linie zu erschüttern. Er macht seinen Einfluß in Washington und in den Kongressen der Einzelstaaten geltend, um eine Bill, die der mehrfach gedachten Linie Vorteile bringen sollte, zu Falle zu bringen. Genug, er tut alles, um die gewünschte Linie zu schädigen. Nun fallen die Aktien der bekämpften Linie um die Hälfte, um zwei Drittel — und der Angreifer hat gewonnenes Spiel. Er läßt nach und nach, möglichst geräuschlos, die Aktien der Linie durch seine Strohmänner aufkaufen und sichert sich die Mehrheit. Bei solchen Transaktionen wird mit einer so peinlichen mathematischen Genauigkeit verfahren, daß man sich in der Regel damit begnügt, gerade 51 Proz. der Gesamtaktien zu „kontrollieren". Man hat jetzt im Aufsichtsrat das Übergewicht und kann die erst bekämpfte und dann einverleibte Linie seinem großen Bahnensysteme zufügen. Es handelt sich da wahrlich, wie die Yankees so gern sagen, um ein Ringen der Giganten. 100 Mill. Mark wären da häufig nur ein Tropfen auf einen heißen Stein. Die Emission einer einzigen Bahn, wie der Pensylvania, erhob sich mitunter auf mehr als 400 Mill. Nur Milliardäre können derartige Kämpfe durchführen, und selbst ein Milliardär ist keineswegs vor zerschmetternden Niederlagen gesichert. So wurden noch in jüngster Zeit die Goulds, deren zäher und skrupelloser Stammvater einst vor keinem Mittel zurückschreckte, aus dem Ringe der Bahnen gänzlich hinausgedrängt, und damit eine Dynastie aus dem Felde geschlagen, die seit 1867 einen wesentlichen Faktor in dem wirtschaftlichen Leben der Vereinigten Staaten dargestellt hatte. Kleinere Kapitalisten, wie Heinze, der unglückliche Kupferspekulant, der 1907 über 16 Mill. Dollars verlor und sich dann das Leben nahm, können gegen heutige Finanzmächte von Wallstreet schlechterdings nicht mehr aufkommen.

Sogar von Nationaltrusten spricht man schon, was im Grunde nur ein anderer Name für Staatsmonopol ist. Ein solcher besteht im japanischen Reiche für Kampfer; der Staat kaufte sämtliche Kampferbetriebe in Formosa auf. In Rußland besteht er für Branntwein. In Deutschland wird er für Erdöl und Kali neuerdings mehrfach empfohlen. Man möchte nicht gern die Schätze des deutschen Bodens verschwenden und möchte daher, unter Ausschaltung der amerikanischen, der amerikafreundlichen Interessenten (Schmidtmann), einen anständigen Preis für Kali festhalten. Das wäre im Grunde gar nicht so sehr schwer. Denn im Jahre 1900 wurden nur 1,17 Mill. Dztr. Kali zur Düngung in der Landwirtschaft verwendet. Im Jahre 1910 hatte sich der Betrag schon auf 3,6 Mill. gehoben. Also, die Nachfrage ist beständig im Steigen begriffen. Andererseits wird

durch beständig neue Bohrung eine rasende Konkurrenz geschaffen, wohl geeignet, die Preise zu drücken. Da will eben der Staat eingreifen und will die Kaliindustrie ebenso kontingentieren, wie es das auf eigene Faust die Kohlenindustrie und zum größten Teil mit Erfolg versucht hat. Wenig Besorgnis braucht man dabei vor Kalifunden im Auslande zu haben, obwohl alljährlich das Gerücht von solchen Funden, namentlich auf amerikanischem Boden, auftaucht. Die Herren Yankees kränkt es nämlich ganz besonders, daß das unentbehrliche Kali fast lediglich aus deutschem Boden zu erschürfen ist, daher möchten sie gar zu gern auf eigener Erde fündig werden. Bis jetzt haben sich aber die „unerschöpflichen Kalilager", die in Arkansas und Kanada aufgedeckt wurden, noch stets als Nieten erwiesen. Der Krebsschaden der deutschen Kaliindustrie ist eben das Niederbringen immer neuer Schächte, und es ist keine Aussicht, daß dies in Zukunft sich vermindern werde. Dieser uferlosen Konkurrenz im eigenen Lande und dem dadurch notwendigerweise verursachten Niedergang der Preise zu steuern, das würde die Hauptaufgabe eines Regierungstrustes sein. Noch dringlicher ist die Petroleumfrage. Schon im Jahre 1894 hat Graf Posadowsky im Reichstage über das unwiderstehliche Vordringen der Standard Oil Co. geklagt und hat nach gesetzgeberischen Maßnahmen gerufen, um den Einbruch der Fremden zurückzudrängen. Im allgemeinen sind einschränkende und verbietende Gesetzesmaßregeln im kaufmännischen Leben nicht gerade sehr beliebt. Für ein Zwangsmonopol von Erdöl könnten jedoch verschiedene Gründe ins Feld geführt werden. Es hat sich gezeigt, daß die deutsche Erdölindustrie nicht auf eigenen Füßen stehen kann, daß sie dem Ansturm der Mannen Rockefellers nicht aus eigener Kraft zu widerstehen vermag. Da muß eben der Staat einspringen, dessen Macht, wenn zielbewußt und tatkräftig angewandt, denn doch stärker ist als selbst der leistungsfähigste Trust Nordamerikas. Nun hat man zwar die größten Erwartungen von den einheimischen Erdölquellen nördlich und nordöstlich von Hannover gehegt, allein bis jetzt ist deren Ertrag auch nicht entfernt im Stande, unseren Bedarf zu decken. Die Hannoverschen Lager liefern nur etwa $^1/_{20}$ der deutschen Nachfrage. Dagegen wäre es durchaus denkbar, mit Hilfe galizischer und rumänischer Quellen, von denen ein ziemlicher Teil durch die deutsche Bank, die Diskonto-Gesellschaft und die Dresdner Bank finanziert ist, die so gefährlichen Amerikaner zu bekämpfen.

Ein ganz anderes Bild bietet das Syndikatsphänomen in unserer chemischen und elektrischen Industrie; denn da sind *wir* die Herren und die andern müssen uns zinsen. Die deutsche chemische Industrie beherrscht ohne weiteres die Erde. In ihren Hauptvertretern hat sie einen Zusammenschluß erreicht. Ihre Transaktionen geben zu recht knifflichen finanziellen Operationen Anlaß. Man braucht hier nur an die jüngsten Vorgänge bei der Scheidemantel-Gesellschaft zu erinnern. In Antwerpen wurde von einer internationalen Gruppe die „Société auxiliaire d'industrie chimique" gegründet, um die Beteiligung an den chemischen Unternehmungen in Europa und über See zu ermöglichen und ferner, um Patente und Verfahren der Scheidemantel-Gesellschaft zu erwerben und auszubeuten. Gründer sind eine belgische Bank, zwei Pariser Banken, darunter Seeligmann, fernerhin das Wiener Haus Gebrüder Reitzes, endlich die Scheidemantelleute selber und deren Freunde. Die neue Finanzgesellschaft übernahm Aktien einer Petersburger, einer Ratiborer und zweier Pariser Gesellschaften, die bisher im Besitz der Scheidemantel waren. In das Direktorium des Finanztrustes wurde ein Präsident der argentinischen, mit englischem Kapital gegründeten, auf einem deutschen Patente beruhenden Liebig Extract of Meat Company gewählt. Ein hübsches Sammelsurium, das aber ganz besonders kennzeichnend ist für die Buntheit und Verflochtenheit heutiger Truste. Die Beteiligung der Liebig Co. deutet darauf hin, daß die Knochen verarbeitende Industrie bei der ganzen Transaktion im Vordergrund steht.

Das führt auf den Versuch, der jetzt, man kann wohl sagen, die Erde beschäftigt, denn die ganze Menschheit gehört in diesem Falle zu den Interessenten, der Versuch, einen Welttrust im Fleischhandel zu errichten. Die amerikanischen „Packer", von denen Armour der bedeutendste ist, haben unlängst ihre Krallen nach Australien gestreckt. Die Anfänge dieses gewaltigen, für alle Konsumenten, auch Europas, außerordentlich wichtigen Trustes gehen bis in die 70er Jahre zurück. Damals begannen die neugebauten Eisenbahnen aus dem Westen der Union große Massen von Vieh nach Chicago und Cincinnati zu bringen. Die Farmer konnten sehr bald die schier unübersehbaren Herden von Rindern und Schweinen nicht mehr bewältigen. So reifte der Entschluß, das Vieh an Ort und Stelle zu schlachten und sofort in Konserven zu verwandeln. Die Großindustrie erspähte hier sogleich ihren Vorteil. Sie errichtete Exportschlächtereien und verfrachtete für eigenen Nutzen das konservierte Fleisch, Pöckelfleisch, Speckseiten, Schinken und Wurst. Zunächst kauften die verschiedenen Schlächtereien das Vieh in freiem Markte oder ließen sogar durch Reisende die Bauern aufsuchen, um die lebende Ware von den Farmen zu holen. Es verging nicht viel Zeit, da beherrschten die Großunternehmungen alle Märkte. Besonders hatten sie eine günstige Stellung dem Auslande gegenüber; denn fremde Länder beziehen lieber von großen Häusern, einmal weil das weniger Umständlichkeiten im Gefolge hat und dann, weil diese Häuser durch ihre Marken für gleichmäßige Ware bürgen — oder doch zu bürgen scheinen.

Nun taten die Großfirmen einen weiteren Schritt. Sie verabredeten unter einander gewisse Einkaufspreise. Wer sich den Preisen nicht fügen wollte, der fand auf einmal, daß ihm niemand sein Vieh abnahm. Wenn er es zu Markte brachte, so wünschten nicht einmal die örtlichen Metzger von ihm zu kaufen. Taten sie es nämlich, so gründete die Großfirma neben ihrem Laden einen Konkurrenzladen und suchte sie durch Schleuderpreise zu ruinieren. War das noch nicht angängig, so veranstaltete das Großhaus von sich aus einen Auftrieb von Vieh und verkaufte dies zu nominellen Preisen. An die Stelle von Verabredungen über Einkaufspreise, Verkaufspreise und Löhne trat dann in gebührender Frist eine vollständige Interessengemeinschaft. Der Packertrust, der den ganzen Geschäftsbetrieb einheitlich leitete, trat ins Leben. Exportschlächtereien, die sich nicht anschließen wollten, wurden einfach matt gesetzt. Die stillgelegten Betriebe schlossen sich jetzt entweder an oder hörten überhaupt zu leben auf. Das Monopol des Trustes griff nunmehr auch auf die Konsumschlächtereien über. Die Fleischer wurden von ihm abhängig; denn sie mußten zu dem Trust kommen, der den Viehhandel beherrschte, weil sie von wo andersher schlechterdings keine Lebendware beziehen konnten. Mitunter gelang es ihnen, Dauerverträge für Lieferung mit dem Truste abzuschließen. Allein auch dieser Selbständigkeit war keine lange Herrlichkeit beschieden. Der Trust ließ sich angelegen sein, in allen Städten, großen wie kleinen, eine Unmenge von Detailgeschäften in Fleisch und Fleischwaren zu errichten. So machte er zuletzt alle bisher noch freien Metzger von sich abhängig. Er baute fernerhin viele Tausende von Spezialwaggons mit Kühleinrichtungen. Darin versandte er Halbtiere und fertige Würste, die von wenigen Zentralschlächtereien aus ganz Nordamerika versorgten. So rollen jetzt unendliche, unübersehbare Mengen von ganzen Fleischzügen Nacht für Nacht über die Schienen der Vereinigten Staaten. Morgens halten die Wageu der abhängigen Metzger, der Fleischer-Agenturen, bei den ankommenden Zügen, und jeder erhält das Quantum, das ihm bewilligt, und zu dem Preis, der ihm kraft höherer Gewalt bestimmt wird.

Aber damit noch nicht genug! Seinen Agenten schreibt der Trust auch seine *Verkaufspreise* vor. Einen Widerstand gegen diese Maßnahmen gibt es schon kaum mehr. Der Trust gebietet über hunderte von Millionen Dollars; was schert es ihn, ein paar Tausend auszugeben, um damit einen freien Einzelmetzger zu ruinieren? Den zeitweiligen Verlust bringen dann, sobald das Werk getan, sobald der freie Fleischer ausgeschaltet, höhere Preise wieder ein. Die Konsumenten müssen bluten. Genau also wie bei der Standard Oil Co.

Seit 1911 ist nun eine weitere Phase in dieser lehrreichen Entwicklung zu beobachten. Der Packertrust wirft seine Netze auch im Auslande aus, oder mehr aus als zuvor. Argentinien und Australien nebst Neuseeland haben einen besonders ergiebigen Viehstand. Das hat schon längst die Begehrlichkeit des Trustes gereizt. Wie wichtig Argentinien ist, allerdings keineswegs bloß durch seine Konserven, sondern vor allem auch durch sein Getreide, geht schon daraus hervor, daß Großbritanien nicht weniger als 45 Proz. seiner Gesamtnahrung aus Argentinien bezieht. Zur Ausbeutung jener überseeischen Länder bedurfte es jedoch einer Neuerung. Wie im festländischen Nordamerika die Spezialwaggons der Eisenbahnen erst das Entstehen des Großbetriebes ermöglichten, so mußten für die Verwertung argentinischen und australischen Fleisches Sonderdampfer erstellt werden, die mit ihren Kühlräumen und sonstigen Einrichtungen zur Verfrachtung frischen Fleisches durch die Tropen geeignet sind. Das war gar nicht so einfach; viele Versuche sind gescheitert. Erst nach langen Jahren ist es der Schiffbautechnik gelungen, die erwünschten Schiffe zu liefern. Sie brauchte beständig arbeitende Kältemaschinen. Die Schiffswände müssen Isolierschichten haben, um das Eindringen der Wärme von außen zu verhindern. Dann sah man ein, daß nicht eine Temperatur unter Null am besten sei, sondern 1—2 Grad über Null. Australien hat auf eigene Faust mit derartigen Dampfern begonnen und hat Jahre hindurch ungeheure Mengen seines Schaffleisches nach England gebracht. Wer die geeigneten Schiffe hat, der beherrscht den Transport, nur wer des Transportes sicher ist, läßt sich solche Schiffe bauen.

An diesem strategischen Punkte setzten die Yankeepacker ein. Sie suchten die Australier und Argentinier zum Anschluß zu bewegen. Das wurde dadurch erleichtert, daß sowohl in Argentinien als auch in Australien schon Großhäuser bestanden, die Konzentration schon bedeutende Fortschritte gemacht hatte. Jetzt kontrollieren die genannten Packer schon so gut wie drei Erdteile: Nordamerika, Südamerika, Australien. Sie beherrschen dadurch mittelbar England, das eben in seiner Fleischeinfuhr auf diese drei Kontinente angewiesen ist. Es scheint, daß gegenwärtig der Riesentrust darauf aus ist, auch in Europa Fuß zu fassen. Das ist unvergleichlich viel schwerer als bei den eintönigen Verhältnissen Australiens und Argentiniens, denn Europa ist territorial zersplittert, und die Viehzucht ist gleichermaßen separiert und differenziert, wie das die erdkundliche Zerklüftung des Erdteils gegenüber den weiträumigen, einheitlichen Pampas und Prärieen jener anderen Erdteile ganz von selber mit sich bringt. Jedoch vestigia terrent! Man hat es ja bei dem Standard Oil Trust gesehen, daß die Amerikaner, stets ausdehnungslustig, sich niemals, wenn sie irgend können, mit dem eigenen Erdteil begnügen, sondern daß sie, sobald sie daheim alles geregelt, alle Interessen in ihrer Faust vereinigt haben, dann sofort in

andere Erdteile überzuspringen die Neigung und auch die Mittel haben.

Der Welttrust ist von zweierlei Art. Er kann von einem bestimmten Lande ausgehen, kann sozusagen nationalistisch sein, insofern die Erfolge eines Rockefeller und eines Armour dazu dienen, den Gesamtwohlstand der Union zu fördern. Es kann aber auch ein weltumspannender Konzern sich bilden, der von Führern mehrerer Länder zusammen errichtet wird. Derartiges scheint auf dem Gebiete des Kupfers angestrebt zu werden und wäre ebenfalls auf dem Gebiete der Eisenerze möglich. In den einzelnen Ländern nämlich, die Eisenerz produzieren, gibt es bereits eine oder mehrere trustartige Gruppen, die den Markt beherrschen oder zu beherrschen versuchen. Am uneingeschränktesten ist das der Schneider-Creuzot-Gruppe in Frankreich gelungen. Ein Eisen- und Stahltrust besteht in Südrußland. Das Bestreben, die brasilischen Erze zu kontrollieren, ist schon ziemlich weit gediehen. Die schottische Eisenindustrie hat sich diesen Sommer zu einem Trust vereinigt, der sich auch auf den Bezug von Erzen erstrecken wird. Nicht minder sind die so ungemein wertvollen nordschwedischen Vorkommen fast alle in festen Händen. In dem französischen Briyé-Gebiete, jenseit unserer lothringischen Grenze, ist wohl kaum noch ein Erzfeld zu erhalten. Ein bestimmter Kreis deutscher Hüttenmänner hat auf alle Lager in Deutschland die Hand gelegt, während um die spanischen Felder noch Engländer, Deutsche und Holländer streiten. Es sind jedoch schon recht viele Merkmale vorhanden, die darauf hinweisen, daß unter Führung von einem deutsch-französischen Konzern, von Schneider-Creuzot und Krupp, im teilweisen Einverständnis mit Thyssen, der guten Hoffnungshütte, der Donnersmarkhütte u. a. ein Welttrust in Eisenerz vorbereitet wird. Die Frage hat für die deutsche Eisenindustrie eine ganz besondere Wichtigkeit. Sie dringt inzwischen unwiderstehlich vor.

Dergestalt ist es noch gar nicht so lange her, da wurde der deutsche Besitz in Briyé auf nur 6000 ha angegeben. Die letzten zwei Jahre haben da ein ungeheueres Wachstum unseres Anteils gebracht. Auch besitzen deutsche Hüttenleute wie Thyssen Aktien von französischen Werken, von der Sambre- und Moselle-Compagnie. Freilich haben auch umgekehrt Franzosen Besitz und Aktien in Deutsch-Lothringen. Gerade der größte Besitzer von allen, de Wendel, der mehr als 8000 ha im Brieygebiet sein Eigen nennt, reitet gewissermaßen auf der Grenze. Er ist zwar Reichsbürger, hat aber ausgesprochene französische Tendenzen. Nach den neuesten Aufstellungen erzeugte Nordamerika an 30 Millionen Tonnen Roheisen im Jahre 1911, Deutschland 15,5 Millionen, und England, das wegen des Streiks sogar hinter dem Vorjahr zurückblieb, nur an die 10 Millionen. Die Steigerung betrug bei uns gegen das Vorjahr 5 Proz. Dagegen erhob sich die Einfuhr fremder Erze auf 10,8 Millionen, oder 10 Proz. mehr als 1910. Die letzte Steigerung hatte sogar 17 Proz. betragen. Daraus geht hervor, daß unsere Qualitätsware immer mehr bevorzugt wird, daß wir infolgedessen im Verhältnis immer mehr hochwertige Erze brauchen. Unser Bedürfnis *nach fremden Erzen* nimmt schneller zu, als unsere Eisenerzeugung. Das fremde Material ist schon ein gutes Drittel unseres Gesamtbedarfes. Die Einfuhr von außen hatte 1911 einen Wert von 177 Mill. Mark.

Angesichts dieses Tributes an das Ausland ist denn schon längst die politische Frage brennend geworden, wie in Zukunft unser immer wachsender Erzbedarf befriedigt werden kann. Die Gesamtvorkommen im Boden der Heimat werden auf drei bis vier Milliarden Tonnen geschätzt. Dieser Vorrat würde, vorausgesetzt — was zu bezweifeln kein Grund vorliegt —, daß das bisherige stetige Wachstum unserer Erzeugung andauere, noch nicht einmal sechzig Jahre lang hinreichen.

Die Eisennot ist ein Problem des Bedürfnisses, der Nachfrage. Dagegen handelt es sich um Schwierigkeiten des Angebots, um Überproduktion, die durch internationale Kontingentierung gemildert werden soll, bei der Rübenzuckerindustrie. Sie entwickelte sich seit 1887, seit der von Wulf ersonnenen Erzeugung des Zuckerkrystalls unter Einhaltung gewisser Konzentrations-, Mischungs-, Zeit- und Wärmeverhältnisse und unter Anwendung einer gleichmäßig regulierenden Bewegung. Ihre weitere und eigentlich erst die praktische Ausgestaltung erlebte das Wulfsche Verfahren durch die Kombination mit der amerikanischen Einrichtung der Sudmaische, einem offenen Trog, der unterhalb des Vakuums und oberhalb der Zentrifugen angebracht ist. Die „Krystallisation in Bewegung" in Raffinerien und Rohzuckerfabriken erzielte eine erhebliche Mehrausbeute. Man konnte nunmehr zum fabrikmäßigen Großbetrieb übergehen. Moderne Zahlungsmethoden und der Terminhandel wurden auch für diese Betriebe eingeführt. Nun wurde beobachtet, daß die Rentabilität der Zuckerfabriken einer starken Veränderlichkeit unterlag. Bei einer Fabrik, der Körbisdorfer, schwankte der Kurs binnen eines einzigen Jahres von 83 auf 167 und ein andermal von 140 auf 93. Ganz von selber gelangte man hierdurch dazu, die Betriebe zusammenzuschließen, eine Kontingentierung anzubahnen. Schließlich bildete sich eine internationale Verständigung über die Zuckerproduktion. Von welcher Wichtigkeit das war, geht aus einem Ausspruch Sombarts hervor. Er meinte, Spiritus- und Zuckerindustrie sei „derjenige Zweig gewesen, an dem Deutschland sich zur kapitalistischen Großmacht entwickelt habe, etwa wie die Baumwoll- und Eisenindustrie den Grund zu Englands Größe gelegt hat". In eine neue Phase trat die Geschichte des Zuckers durch die Schutz-

zölle der Vereinigten Staaten, die, namentlich nachdem Kuba dem Schutz der Union unterstellt war (1838), den Rohrzucker vor dem Rübenzucker begünstigten. Dabei ist zu bemerken, daß die Rohrzuckerindustrie noch eine gewaltige Zukunft hat, daß sie noch der Befruchtung durch Kapital und Wissenschaft harrt, daß dagegen eine Steigerung des Rübenzuckerertrages pro Flächeneinheit kaum mehr zu erwarten ist. Die Verhältnisse haben sich da so zugespitzt, daß unsere Ausfuhr sich nur durch Schleuderpreise aufrecht erhalten ließ. Eine ruinöse Konkurrenz zwang dazu. Jedenfalls zeigt auch diese Entwicklung, daß nichts schwerer ist, als einen Welttrust aufzubauen.

Wir kommen nunmehr auf den Zusammenschluß bei den Großbanken. Gerade wie beim Zucker herrscht hierbei die Eigentümlichkeit vor, daß die Stadt durch die Provinz erobert wird. In Frankreich ist das führende Institut der Crédit Lyonnais. Bei uns haben die Dresdener Bank und die Darmstädter Bank maßgebenden Einfluß in Berlin errungen. Seit etwa zehn Jahren üben sich die Großbanken im Verschlucken kleinerer Konkurrenten. Neuerdings ballen sich die Großbanken unter sich zu Konzernen zusammen. Interessensphären werden gebildet wie in der Kolonialpolitik, und Kämpfe werden geliefert wie zwischen Großstaaten. Alle Nuancen sind vorhanden, von einer zeitweiligen Interessengemeinschaft, einem losen Schutzverband bis zu dem Syndikat und der vollständigen Fusion. Gelegentlich wird auch einmal das Rad der Zeiten zurückgedreht und wird eine Verschmelzung wieder aufgelöst. So beschlossen die Dresdener Bank und Schaaffhausen ihre kurze Ehe wieder zu trennen. Genau so wie etwa Frankreich mit Rußland gegen Deutschland geht, aber in der Türkei sich russischen Ansprüchen widersetzt, so kommt es gar nicht selten vor, daß eine Bank in Argentinien Schulter an Schulter mit einer anderen kämpft, während sie in China gegen die gleiche Bank Stellung nimmt. Die Deutsche Bank fördert den Fürstenkonzern in den Berliner Bauunternehmungen, aber scheint in Sachen Lloyd gegen die Fürsten zu sein. Die Großbanken treiben Expansionen genau wie die Weltstaaten. Sie bedienen sich auch vielfach derselben Mittel. Häufig erreicht ein expansionslustiger Staat seine Zwecke lediglich durch eine diplomatische Note, die nichts kostet als ein bißchen Tinte und Papier oder schlimmstenfalls durch eine Flottendemonstration, ohne einen richtigen Krieg führen zu müssen. Ganz ähnlich macht es ein Banktrust mit seinem Kredit, ohne wirklich seine Geldmittel in Anspruch nehmen zu müssen.

Sehr weit ging die Ähnlichkeit zwischen Staatspolitik und Bankbetrieb in dem jüngsten chinesischen Falle. Rußland und Japan verpflichteten sich, der jungen chinesischen Republik das nötige Geld zu liefern, aber sie selbst erhalten die erforderlichen Summen beide von Frankreich. Sie selbst geben also gar nichts her, sondern benutzen ihren politischen Einfluß, um für sich selbst ein gutes Geschäft zu machen. Schon einmal, vor vierzehn Jahren, hat Rußland französisches Geld zu 5 Proz. bekommen, um das gleiche Geld zu 6 Proz. an China weiter zu leihen. Durch ähnliche Politik wird es möglich, daß die Operationen der Banken ihr eigentliches Vermögen weit übersteigen. Die Deutsche Bank beherrscht mit einer bilanzmäßigen Beteiligung von 72 Mill. Mark einen Kreis von Aktienbanken von zusammen über 500 Mill. Mark Kapital.*) Bei uns hat man ja überhaupt die Sache viel leichter als in Amerika. Bei uns genügt in der Regel ein Drittel der Aktien, um den maßgebenden Druck auszuüben, denn bei den meisten Aktiengesellschaften sind zweidrittel, bei einigen sogar dreiviertel der Stimmen notwendig, um eine Statutenänderung herbeizuführen. In Nordamerika braucht man dagegen 51 Proz. der Aktien, um die Gesellschaft zu kontrollieren. Es handelt sich auch nur zu häufig gar nicht einmal um nackte Zahlen, um den greifbaren Besitz der Aktien; es spielen da auch Imponderabilien mit. Bei uns beteiligen sich die Aktionäre, die meist nur über eine geringe Stückzahl verfügen, manchmal nur drei oder fünf Aktien im Besitz haben, fast gar nicht an den Generalversammlungen. Angenommen daher, eine Großbank besitzt für 10 Mill. Mark Aktien gegenüber den 20 Millionen, die in den Händen anderer Besitzer sind, so wird die Majorität der 20 gegen die 10 Millionen sich doch in der Praxis kaum geltend machen. Ohnehin vereinigen sich meist die wenigen Aktionäre, die sich für die Geschicke des Unternehmens interessieren, zu einer Sondergruppe, die einem Rechtsanwalt die Vertretung in der Generalversammlung überträgt. Nun hat meist besagter Rechtsanwalt bei seinen vielverzweigten Geschäften irgendeine Verbindung mit der Großbank und wird sich meistens hüten, diese allzusehr vor den Kopf zu stoßen. Überhaupt sind die Aktionäre schon zufrieden, solange sich die Dividende auf einer erträglichen Höhe hält und genehmigen daher ohne sonderliche Nachprüfung die Vorschläge des Vorstandes und Aufsichtsrates. Auch ist es gar nicht so leicht, in einer Generalversammlung mit Erfolg aufzutreten. Man muß dazu nicht nur gewisse technische Kenntnisse haben, sondern muß auch einigermaßen mit juristischen Formeln vertraut sein. Überdies wird in vielen Versammlungen von seiten eigenmächtiger Oligarchen geradezu ein Terrorismus gegen protestierende Aktionäre getrieben.

Gegenwärtig sind es in Deutschland neun Großbanken, die die ganze Lage beherrschen und die auch schon bedeutende Eroberungen im Auslande, besonders in Südamerika und Ostasien gemacht haben. Ihrerseits, unter sich, sind die neun Bankkonzerne noch nicht zu einem einheitlichen Körper zusammengetreten, aber bei wichtigen Geschäften

*) Vergl. das auch sonst sehr nützliche Büchlein von Hausmeister, „Großbetrieb und Monopol im deutschen Bankwesen." Stuttgart, Arthur Dolge.

verständigen sie sich unter der Hand und machen sich nirgends eine auffällige Konkurrenz. Noch vorteilhafter sind jedoch die Geschäfte, für deren Durchführung überhaupt keine Beteiligung, sondern nur ein Kreditschutz erforderlich ist. Eine Kleinbank gewährt einem Privatmanne einen Kredit. Dieser Kredit wird von der Großbank in Berlin verbürgt. Für diese Transaktion erhalten die großen 1 Proz., ohne einen Finger zu rühren; die kleinen aber haften, wenn die Sache schief geht, insofern ihnen dann eben weiterer Kredit gekündigt wird.

Dagegen ist die Fusion schon sehr weit in der Reederei vorgeschritten. Hapag und Lloyd haben zusammen mehr Kapital als alle andern deutschen Reedereien zusammengenommen und die beiden Konzerne sind auch gar nicht schüchtern in der Verwertung ihrer überragenden Macht.

Am schwierigsten, aber auch am anziehendsten sind die Interessengemeinschaften und Trusts, die über den nationalen Boden hinausreichen. So hat die A. E. G. Verständigungen mit der General Electric Co. in Amerika und elektrisiert die Victoriafälle des Sambesi für die Randminen in Transvaal. Von dem Interoceanic Pool Morgans sind nur noch einige Reste vorhanden. Standard Oil und der entstehende Erztrust sind weitere Beispiele. Französische Hüttenleute verständigen sich mit deutschen. Die Zuckerkontingentierung ist eine internationale Inangriffnahme des Kontingentierungsproblems; freilich scheint sie ja jetzt infolge der überspannten Forderungen Rußlands in die Brüche zu gehen. Begreiflicherweise sind derartige internationale Regelungen sehr selten. Sie beziehen sich meist auf Angelegenheiten, die für die Weltwirtschaft nicht allzusehr ins Gewicht fallen, so auf den Wildschutz in Afrika, auf die Erhaltung der Seehunde im nördlichen Stillen Ozean. Die gemeinsame Behandlung der Zuckerfrage war bisher das bedeutsamste Beispiel auf diesem Gebiet, aber gerade sie zeigte, daß auf die Dauer internationale Verabredungen da nicht recht möglich sind, denn letzten Endes steht eben doch die nationale Wirtschaft gegen die internationale.

Transkontinentale Schiffahrtswege in Europa

von Richard Hennig, Berlin-Friedenau

(Schluß.)

4. Französische „Zwei Meere"-Kanäle.

FRANKREICH ist außer Spanien das einzige europäische Land, das sowohl an den Atlantischen Ozean wie ans Mittelmeer angrenzt. Die Herstellung einer schiffbaren Wasserstraße zwischen beiden Meeren würde daher hier von besonders großer Bedeutung sein. Zwar die Zeitersparnis für die Fahrt vom einen Meer ins andre würde hier, nahe der Spitze der europäischen Halbinsel, nicht mehr so groß sein, wie für eine näher der Wurzel der Halbinsel verlaufende Kanalverbindung, dafür aber könnte die verbindende Wasserstraße wesentlich kürzer und daher billiger sein, und vor allem würde sie für Frankreich eine unschätzbare strategische Bedeutung haben, falls sie die Möglichkeit bieten würde, daß Kriegsschiffe, unter Ausnutzung der inneren Linie, über ausschließlich französischen Boden hinweg zwischen dem Atlantischen Ozean und dem Mittelländischen Meer ausgewechselt werden könnten.

Frankreich besitzt nun zwar an drei Stellen fortlaufende Wasserstraßen zwischen dem Ozean und dem Mittelmeer, aber zur Schaffung eines modernen Anforderungen genügenden Zwei-Meere-Kanals hat es sich bisher, obwohl verschiedene Ansätze dazu gemacht worden sind, noch nicht bereit finden lassen. Die drei Wasserwege, die Schiffen von kleinen Dimensionen den Übergang vom einen Weltmeer ins andre durch Frankreich hindurch ermöglichen, die aber naturgemäß nur dem lokalen, nicht dem Durchgangs-Verkehr dienen, sind die folgenden:

1. Der *Burgunder Kanal* zwischen Seine und Rhône (Saône), 1832 fertiggestellt, 242 km lang.
2. Der *Canal du Centre* zwischen Loire und Rhône (Saône), 1793 fertiggestellt, 116 km lang.
3. Der *Canal du Midi* oder *Canal von Languedoc* zwischen Garonne und Mittelmeer, 1681 fertiggestellt, 242 km lang.

Die letztgenannte Verbindung würde für *einen modernen Zwei-Meere-Kanal,* zumal wenn er strategischen Wert haben soll, weitaus an erster Stelle in Betracht kommen, denn in der Nähe der Pyrenäen, auf französischem Gebiet, ist bekanntlich die stärkste Einschnürung zwischen beiden Weltmeeren zu finden, der „Hals" der Jungfrau Europa, deren Kopf die Pyrenäische Halbinsel darstellt. Tatsächlich haben denn auch die französischen Pläne, einen für die größten Schlachtschiffe benutzbaren Kanal durch Frankreich hindurch zu leiten, an diese relative „Landenge" angeknüpft. Im Anfang dieses Jahrhunderts plante man sogar, eine ungeheure Schiffseisenbahn zwischen den beiden Meeren, und zwar zwischen Bordeaux und Narbonne herzustellen, welche Schiffe bis zu 15000 Tonnen Gewicht „per Achse" auf kürzestem Wege zwischen den beiden Meeren sollte austauschen können. Der stark plantastisch anmutende Gedanke ist jedoch wohl niemals ernstlich in Erwägung gezogen worden. Auch von dem für Kriegsschiffe benutzbaren Zwei-Meere-Kanal ist es neuerdings merkwürdig still geworden. Kein Wunder, denn da außer der Girondemündung selbst die gesamte Wasserstraße vollkommen neu geschaffen werden müßte, würde der in denkbar größten Dimensionen zu haltende Kanal von fast 500 Kilometer Länge ein technisches Wunderwerk darstellen, hinter dem der Panamakanal vollkommen verschwinden würde, und die Kosten des Unter-

nehmens würden so ungeheuer groß sein, daß Frankreich sich dafür schon mehrere sehr ansehnliche Schlachtflotten bauen könnte! Da nun aber der rein-wirtschaftliche Wert des Zwei-Meere-Kanals, angesichts der großen Nähe der schleusenlosen und ohne alle Kosten zu befahrenden Straße von Gibraltar gleich Null sein würde, ist demnach der sonst sehr oft den Ausschlag gebende strategische Nutzen der geplanten Wasserstraße *allein* in keinem Falle hinreichend, die Inangriffnahme der Milliardenanlage zu rechtfertigen. Die Aussichten des Zwei-Meere-Kanals und der etwas grotesken Idee der selbst Panzerschiffe befördernden Schiffseisenbahn dürfen daher als recht gering bezeichnet werden.

5. Kanäle zwischen Nordsee und Rhonemündung

Der Gedanke, einen Binnenlandkanal zwischen der Rhonemündung und der Nordsee zu schaffen, gehört zu den ältesten europäischen Binnenwasserstraßen-Projekten überhaupt. Schon Drusus ließ, nach des Tacitus Zeugnis (Ann. 13, 50) einen Kanal zwischen der Saône und der Mosel in Angriff nehmen, ohne ihn aber vollenden zu können. Im 18. Jahrhundert nahm sich dann die französische Regierung des Planes an und schuf zunächst auf elsässischem Gebiet, also in einer Gegend, die heut großenteils zu Deutschland gehört, den bekannten Rhein-Rhône-Kanal. Nur sehr langsam gedieh das 1783 begonnene Werk; erst nach 51jähriger Bauzeit wurde die 323 km lange Wasserstraße fertiggestellt, die in der Ill bei Straßburg beginnt und bei St. Symphorien in die Saône mündet, wobei sie in der Gegend von Mülhausen den wichtigen Hüninger Zweigkanal zum Rhein nach Basel entsendet. Der Kanal hatte von Anfang an teils unter der Konkurrenz der neuen Eisenbahnen, teils unter dem Wettbewerb des 1853 vollendeten Rhein-Marnekanals (Straßburg-Vitry) empfindlich zu leiden. Mit seiner geringen mittleren Tiefe von 1,6 m und seinen 157 Schleusen entspricht er natürlich heutigen Bedürfnissen nicht im mindesten und hat daher nur eine sehr bescheidene Bedeutung. Eine Modernisierung ist wiederholt geplant, auch auf deutscher wie französischer Seite in Angriff genommen worden; doch weist grade das Mittelstück noch die alten, dürftigen Dimensionen auf. Es kann aber kaum zweifelhaft sein, daß in absehbarer Zeit die deutsche und die französische Regierung sich über einen vollwertigen Ausbau des Kanals verständigen werden und daß alsdann der Kanal als Verbindung zwischen Rhein und Rhône noch eine so hohe Bedeutung erlangen wird, wie sie ihm in seiner bisherigen Geschichte auch nicht annähernd je beschieden war.

Außerdem ist als Verbindung zwischen Nordsee und Rhonemündung zu erwähnen der französische, 1882 vollendete *„Canal de l'Est"*, der bei Givet von der Maas abzweigt und bei Corre in die Laône einmündet, überdies bei Troussey den Rhein-Rhône-Kanal kreuzt. Da er auch an die Mosel anschließt, so verwirklicht er des Drusus hochfliegendes, oben erwähntes Projekt und schafft eine fortlaufende Wasserstraße auf einer Strecke, die wahrscheinlich schon in grauer Vorzeit von den Etruskern und Griechen als eine der wichtigsten Handelswege und vornehmsten „Bernsteinstraßen" benutzt wurde. Mit seiner wenig günstigen, bis 361 m übers Meer ansteigenden Führung und seinen entsprechend zahlreichen Schleusen kann der 452 km lange Kanal freilich im internationalen Güteraustausch nur eine geringe Rolle spielen.

6. Transrussische Kanäle.

Neben Frankreich und Spanien gibt es auf der Halbinsel Europa nur noch *ein* Land, das auf beiden Seiten ans Meer angrenzt, im Norden wie im Süden, und daß demnach in stark erhöhtem Grade ein Interesse an einer Kanalverbindung zwischen beiden Randmeeren hat. Dies ist das *Russische Reich,* das zwar in Europa nur im höchsten Norden ans offene Meer angrenzt, und zwar an einer Stelle, wo die klimatischen Verhältnisse eine Schiffahrt nur in bescheidenstem Maße zulassen, das aber im übrigen sowohl von der Ostsee wie vom Schwarzen Meer wie auch von dem mit den übrigen Meeren freilich nicht in Verbindung stehenden Kaspischen Meer bespült wird. Da nun überdies Rußland wegen seiner außerordentlich ebenen Beschaffenheit ein geradezu ideales Land für die Anlage von Kanälen und großen Binnen-Wassernetzen darstellt, so ist es nur natürlich, daß man schon zu einer Zeit, wo von den heutigen Verkehrsbedürfnissen noch keine Rede war, darnach strebte, die zu den verschiedenen Randmeeren strömenden Flüsse durch Kanäle miteinander zu verbinden.

Zahlreiche verbindende Wasserstraßen sind seit 200 Jahren geschaffen worden, die über russisches Gebiet hinweg die Ostsee, das Weiße, das Schwarze, das Kaspische Meer in gegenseitigen Zusammenhang gebracht haben. Alle diese Kanäle sind, an heutigen Ansprüchen gemessen, unbedeutend und wenig leistungsfähig, einige sogar nur flößbar. Dennoch haben sie im internen Wirtschaftsleben Rußlands eine gewichtige Rolle gespielt und ihre bescheidenen Aufgaben in Ehren erfüllt, so daß man es wohl verstehen kann, wenn jetzt von Jahrzehnt zu Jahrzehnt lauter die Forderung erklingt, die vorhandenen Anlagen in großzügiger Weise zu modernisieren und sie womöglich zu Großschiffahrtswegen ersten Ranges umzugestalten. — Betrachten wir zunächst, ehe wir uns den modernen Projekten zur Schaffung intermariner russischer Wasserstraßen zuwenden, in aller Kürze, was bisher in Rußland auf diesem Gebiet geleistet worden ist.

Die ältesten Kanäle der genannten Art wurden unter dem Zaren Peter dem Großen hergestellt. Nachdem ein Versuch, das Schwarze

Meer mit dem Kaspischen vermittelst eines Don-Wolga-Kanals in der Gegend von Zarizyn zu verbinden, am Ende des 17. Jahrhunderts ergebnislos geblieben war, wurde als erster intermariner Wasserweg ein Kanal zwischen der in die Wolga fallenden Twerza und dem Msta geschaffen, der dem Wolchow und damit der Newa zuströmt. Diese Wasserstraße, die also *Newa und Wolga,* d. h. *Ostsee und Kaspisches Meer* miteinander verband, war bereits 1711 vollendet. Später hat dann, am Ende des 18. Jahrhunderts, vor allem der weitblickende, ausgezeichnete russische Staatsmann Graf Sievers sehr viel für die weitere Ausgestaltung des russischen Kanalnetzes getan. Von den heut vorhandenen intermarinen Kanalsystemen sind die meisten auf seine Initiative zurückzuführen.

Ostsee und Kaspisches Meer hängen heut durch drei wichtige Kanalsysteme zusammen, nämlich durch das sogenannte *Marienkanalsystem* (Ladoga-Onega-Wolga), das *Tichwinsystem* (Rybinsk-Ladoga-Kanal) und das *Wichni Wolotschok-System* (Twer-Ladoga-Kanal). Das *Weiße und das Kaspische Meer* sind durch eine *Kombination des Marienkanalsystems und des Kanals Herzog Alexander von Württemberg* unter Vermittelung der Dwina, des Bjeloje-Sees und der Wolga miteinander verbunden, *das Schwarze Meer und die Ostsee* hingegen einmal durch den vom letzten Polenkönig Stanislaus August geschaffenen *Königskanal* zwischen Bug (Weichsel) und Dnjepr, sodann durch das *Oginski-Kanalsystem,* das den Dnjepr mit dem Njemen und der Düna verbindet, schließlich auch durch das *Beresina-Kanalsystem,* das den Dnjepr über die Beresina mit der Düna vereinigt, das aber nur zurzeit des Hochwassers benutzbar und auch dann nur flößbar, daher ohne eigentliche praktische Bedeutung ist. Das *Schwarze und das Kaspische Meer* sind, allerdings nur auf einem sehr großen Umwege, durch einen fortlaufenden Wasserweg über den *Kanal von Jepifa* zu erreichen, der den Don mit der Upa, einem Zufluß der zur Wolga strömenden Oka, verbindet.

Da die meisten von den genannten Kanalsystemen schon auf ein Alter von über 100 Jahren zurückblicken, kann es nicht Verwunderung erwecken, daß sie, den primitiven Bedürfnissen älterer Zeit entsprechend, durchweg nur sehr geringe Tiefe aufweisen. Das trotz trübseliger Schleusenverhältnisse immerhin noch bedeutendste unter ihnen, das Marienkanalsystem, ist 1,8 m, der ihm zunächst stehende Königskanal, der auch eine gewisse Bedeutung für den Verkehr der deutschen Weichselmündung mit dem inneren Rußland hat, 1,5 m tief. Seitdem die wichtigsten Teile des russischen Reiches durch ein gutes Eisenbahnnetz in Verbindung miteinander gebracht sind, ist die ohnehin geringe Bedeutung der vorhandenen Kanäle weiter beeinträchtigt worden, obwohl sie für das innere Wirtschaftsleben Rußlands, vor allem für die Getreide- und Holzflößerei, noch immer ihre Rolle keineswegs ausgespielt haben. Gerade am Marienkanalsystem sind wiederholt, aber stets in unzureichender Weise, Verbesserungen vorgenommen worden, und erst in jüngster Zeit hat die russische Regierung wieder 10 Millionen Rubel bewilligt, um durch reichlichere Wasserzuführung die unerfreulichen Tiefenverhältnisse in dem Kanalsystem zu verbessern.

Seitdem man aber in den letzten drei oder vier Jahrzehnten in allen Kulturländern nach und nach erkannt hat, daß die zeitweise völlig vernachlässigten Binnenwasserstraßen keineswegs, wie man dereinst als selbstverständlich annahm, durch Eisenbahnen ausreichend ersetzt oder gar entbehrlich gemacht werden können, seit dieser Zeit ist auch in Rußland das Interesse für die intermarinen Kanäle wieder erwacht, und im Laufe der Jahre ist eine Fülle von Projekten aufgetaucht, wie man die vorzüglichen geographischen Vorbedingungen des Landes, die strahlenförmig von einem Zentrum (Waldai-Höhe) nach allen Seiten ausgehenden, wundervollen, meist trefflich schiffbaren Flüsse in einer den heutigen Bedürfnissen angepaßten Weise zu großen Wasserstraßen, die das ganze Land durchziehen, ausbauen könne. Gerade in neuester Zeit haben verschiedene politische und soziale Vorgänge den Wert derartiger intermariner Verbindungen ins rechte Licht gerückt. Insbesondere eine vollwertige Wasserstraße zwischen der Ostsee und dem Schwarzen Meer ist in den letzten Monaten wiederholt schmerzlich vermißt worden. Wäre sie vorhanden gewesen, so hätte die im April 1912 vorgenommene, etwa 14 Tage währende Sperrung der Dardanellen im türkisch-italienischen Kriege nicht entfernt eine so verhängnisvolle Wirkung auf die Ein- und Ausfuhr der südrussischen Häfen ausüben können, wie sie tatsächlich zu verzeichnen war. Und ebenso führte der Streik der englischen Transportarbeiter den Russen mit handgreiflicher Deutlichkeit vor Augen, daß ihre Ostseehäfen die englische Kohle weit eher würden entbehren können, wenn es möglich wäre, ihnen von den russischen Kohlengebieten, etwa aus dem Donezrevier, das unentbehrliche Brennmaterial zuzuführen, was aber heute kaum möglich ist und auch nach der etwaigen Ausführung der gegenwärtig projektierten „Donez-Ausfuhrbahn" Lgow-Mitau schwerlich in genügend ökonomischer Weise möglich sein wird.

Neben der allgemein wirtschaftlichen Bedeutung, die Kanäle in genügenden Dimensionen für Rußland haben würden, kommt auch der strategische Wert in Betracht. Freilich, um die zahlreichen russischen Randmeere durch eine „innere Linie" miteinander in Verbindung zu bringen, die nach Art des deutschen Kaiser Wilhelm-Kanals oder des bisher nicht verwirklichten französischen Zwei-Meere-Kanals für die größten Schlachtschiffe befahrbar ist, müßten die innerrussischen Wasserwege auf Hunderte

und Tausende von Kilometern Länge in Dimensionen gehalten sein, deren Einhaltung ganz ungeheure Kosten verursachen würde. Dennoch ist wiederholt geplant worden, die Kanäle in solchen Größenmaßen anzulegen, daß sie von den größten Seeschiffen und auch von den Kriegsschiffen benutzt werden können. Auch die Regierung hat diesen Ideen natürlich großes Interesse entgegengebracht, da sie hoffen darf, daß deren Verwirklichung die Schlagfertigkeit der russischen Marine außerordentlich erhöhen würde, und schrieben wir noch die Zeit vor 1905, so wäre sogar ziemlich sicher zu erwarten, daß sie mit allen Kräften der Durchführung so hochfliegender Projekte nähertreten würde. Wie die Dinge aber liegen, ist es ja nur natürlich, daß Rußland zunächst sein Augenmerk darauf richten muß, seine bei Tsushima und Port Arthur vernichteten Flotten neu ins Leben zu rufen und daß es erst nach Beendigung dieser nächstliegenden Aufgabe über Mittel und Wege nachsinnen kann, seinen Kriegsschiffen möglichst hohe strategische Vorteile zu sichern. Dennoch soll nicht ganz in Abrede gestellt werden, daß man die kriegsschifftiefe Herstellung der Kanäle zum mindesten sehr ernstlich in Erwägung ziehen wird, sobald man überhaupt erst einmal daran gehen sollte, die schwebenden Kanalprojekte zu verwirklichen. — Daß im übrigen kleine Fahrzeuge der russischen Kriegsmarine unter besonders günstigen Umständen, selbst bei den heutigen primitiven Zuständen, ausnahmsweise einmal durch Rußland hindurch von einem Randmeer ins andre gelangen können, das hat erst vor kurzem eine Aufsehen erregende Fahrt der beiden Kanonenboote „Kars" und „Ardagan" bewiesen, die vom Finnischen Meerbusen durch den Ladoga- und Onegasee unter Benutzung des Marienkanalsystems in die Wolga und weiter bis ins Kaspische Meer gelangten.

Gleichzeitig und unabhängig voneinander werden gegenwärtig Pläne erwogen, die sowohl die Ostsee mit dem Weißen Meer, die Ostsee mit dem Schwarzen Meer und das Schwarze mit dem Kaspischen Meer durch moderne Kanalanlagen verbinden wollen. Uns interessiert hier nur die Verbindung *zwischen der Ostsee und dem Schwarzen Meer,* da sie als einzige unter den genannten die „Halbinsel" Europa in ihrer ganzen Länge durchschneiden und die sie auf beiden Seiten bespülenden Weltmeere miteinander verbinden würde. Eine Wasserverbindung zwischen der Ostsee und dem Schwarzen Meer wäre an verschiedenen Stellen möglich: wir hörten ja oben (S. Oktoberheft, S. 112) bereits von dem jetzt in Angriff genommenen Weichsel-Dnjestr-Kanal, der eine solche schiffbare Straße herstellen soll, und der vorhandene Königskanal zwischen Bug und Dnjepr dient demselben Zweck. Aber *ausschließlich* über russischen Boden würde doch nur eines von den vorhandenen Kanalprojekten, soweit sie ernsthaft in Betracht kommen, führen: der uralte *Dnjepr-Düna-Wasserweg,* der *von Riga bis Cherson und Odessa* fast allenthalben gut schiffbar ist, sobald die schmale und gar nicht hohe Wasserscheide in der Gegend von Witebsk durch einen Kanal durchbrochen wird. Ein andres Projekt, die Wasserverbindung an der Ostsee in Windau beginnen zu lassen und durch die Windawa, den geplanten Windawa-Njemen-Kanal und den Njemen ins Dnjeprgebiet zu führen, hat wenig Aussicht auf Verwirklichung, obwohl ein solcher Kanal unter Zar Nikolaus I. schon einmal in Angriff genommen worden war, bis der polnische Aufstand zur Einstellung der Arbeiten führte. Da sich aber Windau als Endpunkt mit Riga ebenso wenig messen kann, wie die kleine Windau und der künstliche Windau-Njemen-Kanal mit dem natürlichen Wasserlauf der Düna, hat ein transkontinentaler Wasserweg Windau-Cherson nur sehr geringe Chancen. — Der *Düna-Dnjepr-Weg* ist die gewissermaßen von der Natur vorgezeichnete Verbindung zwischen beiden Meeren, und die ausnehmend hohe Bedeutung, die der „Wolok" von Witebsk als Übergangsstelle zwischen beiden Flüssen und beiden Meeren vielleicht schon im Altertum, sicher aber seit dem frühen Mittelalter erlangt hatte, beweist zur Genüge, daß diese Stelle für eine etwaige Kanalanlage in allererster Linie in Betracht gezogen werden muß. Ist doch die Wasserscheide zwischen beiden Strömen an dieser Stelle so niedrig, daß sie zurzeit des Hochwassers zuweilen überschwemmt wird, wodurch eine zeitweilige, hochinteressante „Bifurkation" zwischen Düna und Dnjepr geschaffen wird.

Freilich wäre es mit der Durchbrechung der schmalen Wasserscheide in der Gegend von Witebsk durch einen Kanal allein nicht getan. Um einen guten Schiffahrtsweg zwischen der Ostsee und dem Schwarzen Meer herzustellen, müßte vielmehr auch in den natürlichen Flußläufen eine Reihe von Verbesserungsarbeiten vorgenommen werden, unter denen diejenigen in der 96 Werst langen Stromschnellen-Strecke des Dnjepr zwischen Jekaterinoslaw und Alexandrowsk die bedeutendsten wären.

Die Stromschnellen, unter denen die sogenannte Nenassütez-Schnelle die bedeutendste und gefährlichste ist, haben für die Dnjepr-Schiffahrt zu allen Zeiten ein bedeutendes, aber niemals unüberwindliches Hindernis dargestellt. Stromabwärts war eine Durchfahrung unter günstigen Wasserverhältnissen und bei hinreichender Geschicklichkeit auch ohne künstliche Nachhülfe möglich, und stromaufwärts pflegte man die leichten Fahrzeuge alter Zeit einfach zu Lande um die Schnellen herumzutragen. Am Ende des 18. Jahrhunderts begann überdies Potemkin die Wasserstraße künstlich fahrbar zu machen. Die betreffenden Arbeiten, die anfangs vor allem in der Sprengung von störenden Barren und Felsblöcken bestanden, später aber zu einer richtigen Kanalisierung wurden, kosteten insgesamt 2 Millionen Rubel und waren nach vielfachen

Unterbrechungen 1856 beendet. Die künstlichen Kanäle in der Stromschnellenstrecke sind aber nur $3^1/_2$ Fuß tief, auch nicht überall sehr zweckmäßig angelegt, wären also für einen großzügigen Schiffahrtsweg des 20. Jahrhunderts natürlich vollkommen unbenutzbar.

Ebenso ist die Dünafahrt infolge Stromschnellen halbwegs zwischen Witebsk und Dwinsk (Dünaburg) sowie unterhalb von Livenhof erschwert. Die Stromschnellen sind nur stromabwärts zurzeit des Hochwassers, und dann auch nicht einmal immer, zu durchfahren. Regulierungsarbeiten sind bisher, trotz mehrfacher, großzügiger Ansätze dazu, nur in sehr bescheidenem Umfang vorgenommen worden.

Jetzt nun aber scheint die Absicht, die Wasserstraße Riga-Cherson in größeren Dimensionen zu schaffen, ernstlicher als jemals gehegt zu werden. Es liegen dabei verschiedene Projekte vor. Von den großartigsten, welche die beiden Flußsysteme für Seeschiffe passierbar machen wollen, wird man wohl aus naheliegenden Gründen wieder abgehen und sich schließlich für einen Kanal in mittleren Dimensionen entscheiden, der eine Mindesttiefe von etwa $1^3/_4$ m hat, wie sie dem Tiefgang der üblichen Dnjeprfahrzeuge angepaßt ist. Es würden auch sonst, bei den Schleusenanlagen usw., die Dimensionen der auf dem Dnjepr verkehrenden Schiffe zugrunde gelegt werden, die bei verhältnismäßig geringem Tiefgang ($1^3/_4$ m) doch eine ziemlich beträchtliche Länge (64 m) und Breite (12,84 m) und eine dementsprechend bedeutende Ladefähigkeit (900 t) aufweisen.

Der Düna-Dnjepr-Kanal würde zunächst eine Durchbrechung der Wasserscheide (unterhalb von Witebsk und Orscha) erforderlich machen, unter Ausnutzung der Nebenflüsse Lutschessa und Orschiza. Dieser Scheitelkanal würde 83 km Länge erhalten, eine Sohlenbreite von 30, eine Tiefe von 2,35 m; der Abstieg zur Düna müßte mit 11, der zum Dnjepr mit 3 Schleusen versehen werden. Außerdem müßte die Düna von Riga bis Witebsk durch 39 Schleusen, der Dnjepr von Orscha bis zum Beginn der Stromschnellenstrecke durch 4 Schleusen und zahlreiche sonstige Stromverbesserungen besser schiffbar gemacht werden, während in der Stromschnellenstrecke die Anlage von 4 großen, öffnungslosen Staudämmen bei gleichzeitiger Umgehung durch Schleusenkanäle vorgesehen ist.

Die technischen Einzelheiten näher zu erörtern, ist hier nicht der Platz. Die Ausführung aller erforderlichen Arbeiten würde den immerhin recht bedeutenden Kostenaufwand von $135^1/_2$ Millionen Rubel erforderlich machen. Dafür glaubt man aber auch mit einem jährlichen Reingewinn von 40 Millionen Rubel rechnen zu dürfen, denn wenn die Frachtdampfer, die zurzeit für eine Fahrt zwischen der Ostsee und dem Schwarzen Meer über Gibraltar rund sechs Wochen Zeit gebrauchen, künftighin für dieselbe überdies ungefährlichere Strecke bei Benutzung des Düna-Dnjepr-Kanals nur zwölf Tage Zeit benötigen, so ist es ja klar, daß dem Kanal eine starke Frequenz von vornherein sicher ist.

Somit dürfte unter den verschiedenen Vorschlägen, um die Meere, die die beiden Seiten der europäischen Halbinsel bespülen, miteinander zu verbinden, der russische Düna-Dnjepr-Kanal noch das einheitlichste, in sich geschlossenste und vielleicht auch aussichtsreichste Projekt darstellen. Freilich würde nur der Verkehr mit den reichen südrussischen Getreidegebieten und den russischen Schwarzmeerhäfen als Zweck einer solchen Kanalanlage in Betracht kommen. Daß von einem weitergehenden oder gar allgemeinen Orientverkehr der Ostseeländer auf diesem Wege keine Rede sein kann, bedarf ja keiner weiteren Erörterung.

Schluß.

In Kürze zusammengefaßt, zeigen uns die vorstehenden Ausführungen, daß transkontinentale Kanäle, die im wesentlichen in nordwest-südöstlicher Richtung ganz Europa durchschneiden, an sehr verschiedenen Stellen des Erdteils angestrebt werden und zum Teil auch recht gute Aussicht auf eine Verwirklichung in einem den modernen Bedürfnissen angepaßten Maßstab haben. Ihre Herstellung würde zwar ganz gewiß zu keiner großartigen Verkehrsumwälzung Veranlassung geben, würde aber doch eine nicht unbedeutende Rückwirkung auf das innereuropäische Wirtschaftsleben ausüben. Freilich ist zu beachten, daß gerade an der Stelle, wo ein solcher transkontinentaler Kanal die größte Bedeutung erlangen könnte, zwischen Nordsee (oder Ostsee) und Adriatischem Meer, die gewaltige Mauer der Alpen die Herstellung eines solchen Kanals unmöglich macht (das etwas phantastische, wenn auch mit genialem Wurf erdachte Alpenkanalprojekt des Italieners Caminada sei hier nur nebenbei erwähnt). Weiter im Westen wird der Wert der transkontinentalen Kanäle durch die zu große Nähe des parallel laufenden, natürlichen Wasserwegs durch die Straße von Gibraltar beeinträchtigt. Östlich von den Alpen hingegen müssen alle vorhandenen oder möglichen transeuropäischen Kanäle in das Schwarze Meer einmünden, dessen an sich nicht geringe Bedeutung doch nahezu vollkommen lokalen Charakter trägt und das immerhin von den eigentlichen Hochstraßen des Weltverkehrs in einer nur allzu merklichen Weise abgeschnitten ist.

Transportversicherung

von Robert Bley, Seckenheim

WENN ein Getreidehändler eine Partie Weizen vom La Plata cif Rotterdam kauft, so verlangt er damit, daß in dem Kaufpreis c (cost) = Kosten, i (insurance) = Versicherung und f (freight) = Fracht enthalten sei, der Verkäufer diese drei also zu

seinen Lasten nehme. Der Käufer wird in diesem Fall bei den Papieren, die ihn zur Empfangnahme der Ware berechtigen, eine Versicherungspolice finden. Diese kann verschiedener Art sein. Entweder ein Dokument mit vollständigen und ausführlichen Bedingungen, ein Auszug aus einer solchen ausführlichen Polize oder nur eine einfache Bescheinigung über die erfolgte Versicherung, ein Zertifikat. Immer aber muß darin enthalten sein: der Name des Versicherers und des Versicherten, die Versicherungssume, der Versicherungsgegenstand, das Transportmittel, Anfang und Ende der Reise, der Wert der Ware (der mit der Versicherungssumme nicht identisch zu sein braucht) und die Bedingung, zu der das Gut gedeckt gilt. Diese Bedingung kann lauten: „frei von Beschädigung, außer im Strandungsfall" oder „frei von . . . Prozent Beschädigung, in Serien von . . .". Die Bedeutung dieser Klauseln werden wir später kennen lernen. Endlich enthält der Versicherungsschein noch eine Anweisung, an wen der Empfänger der Ware sich bei Eintritt des Versicherungsfalles, also für den Fall, daß die Ware beschädigt ankommt, zur Feststellung und Abschätzung des Schadens zu wenden hat.

Wie ist ein solcher Versicherungsschein, die Police, zu erlangen? Der Kaufmann, der regelmäßig Sendungen zu machen hat, deren Versicherung gegen etwaigen Verlust infolge Beschädigung oder Zerstörung seines Gutes ihm ratsam zu sein scheint, und das sind beinahe alle ohne Ausnahme, wird darnach trachten, bei einer Versicherungs-Gesellschaft eine General- oder Abonnementspolice aufzunehmen, da diese ihm von Fall zu Fall erhebliche Vorteile gewährt. Nicht nur, daß er auf die üblichen Prämiensätze meist noch einen Rabatt erhält, er ist auch durch die Abonnementspolice gegen Schaden gesichert, der ihn treffen könnte, bevor er der Versicherungs-Gesellschaft eine Anzeige von dem betreffenden Transport gemacht hat. Mit andern Worten, die Gesellschaft haftet für einen Schaden, der entstanden ist, bevor sie überhaupt Kenntnis von dem Risiko, das sie läuft, hat. Dieser bedeutende Vorteil bedingt auf der andern Seite naturgemäß die Verpflichtung des Versicherungsnehmers, seine sämtlichen Transporte, über deren Versicherung er freie Verfügung hat, bei seiner Gesellschaft zu decken. Im übrigen enthält die stets in zwei Exemplaren ausgestellte Abonnements- oder Generalpolice, deren Original der Versicherte, deren Duplikat der Versicherer besitzt, neben allgemeinen Bestimmungen über den Verkehr zwischen den Parteien und den Angaben, wer, was und durch wen versichert wird, ob Fracht, Steuern, Zölle und Kosten sowie etwaiger imaginärer Gewinn, letzterer in der Regel in Höhe von 10 Proz. des Wertes der Ware, in der Versicherungssumme enthalten sein soll, noch Vereinbarungen über die Höhe der Summen, die die Gesellschaft pro Schiffsboden zu übernehmen verpflichtet ist, die zur Berechnung kommenden Prämiensätze, sowie die Bedingungen, zu denen die Ware versichert gilt. Hat nun, um bei unserm Beispiel zu bleiben, der Getreideexporteur einen Verkauf abgeschlossen, wobei er die Versicherung zu seinen Lasten nehmen muß, so trägt er diesen Posten in das ihm von der Gesellschaft gelieferte Versicherungs-Journal ein und meldet ihn unter Benutzung eines gleichfalls gelieferten Formulares an. Auf Wunsch erhält er dann eine Spezialpolice über den einzelnen Transport. Dieses Dokument, das der Einfachheit halber, um die Indossamente zu sparen, meist auf den Inhaber ausgestellt wird, fügt er den andern Papieren, Faktura usw. bei und übergibt sie alle seiner Bank, durch die sie auf dem bekannten Wege in die Hände des Käufers gelangen. Kommt die Ware gesund und unbeschädigt an ihrem Bestimmungsort an, so erlischt die Versicherung ohne weiteres.

Nehmen wir aber einmal an, die Ware sei beschädigt angekommen. Da fragt es sich zuerst, zu welcher Bedingung sie versichert ist. Lautet die Klausel „frei von Beschädigung außer im Strandungsfall", so haftet die Gesellschaft nur für solche Schäden, die die Folge eines Strandungsfalles oder eines dem Strandungsfall gleichzuachtenden Schiffsunfalles sind. Als solche gelten Feuer, Kentern, Sinken und Kollission. Liegt ein solcher Unfall, der nachzuweisen ist, entweder durch die Verklarung oder den Protest des Kapitäns oder den offiziellen Nachrichtendienst über die Schiffahrtsunfälle, nicht vor, so trägt der Versicherte seinen Schaden selbst. Es kann z. B. der Fall sein, daß ein Schiff schwere Stürme zu überstehen hat. Das Schiff erleidet großen Schaden. Die Schanzen und Decksverkleidung werden weggerissen, die Lukendeckel eingeschlagen, die See ergießt sich in die Räume, dort die Ladung stark beschädigend, und nur mit Mühe und Not erreicht das Fahrzeug seinen Bestimmungsort. Trotz alledem hat der Versicherte keinen Anspruch auf Schadenersatz, denn es liegt kein dem Strandungsfall gleichzuachtender Unfall oder ein solcher selbst vor.

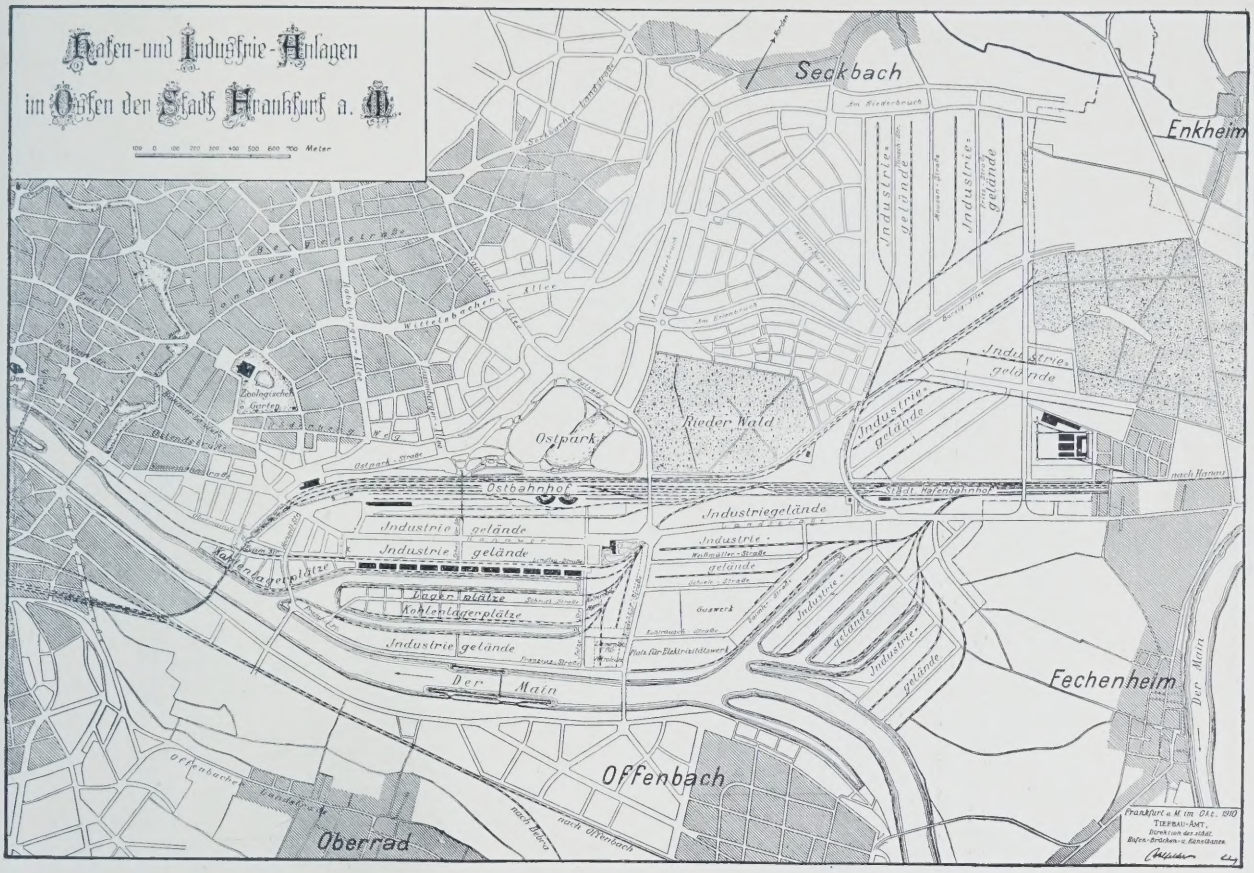
Wesentlich anders liegt die Sache, wenn das Gut mit „Franchise" versichert ist, die Klausel also lautet „frei von 3, 5 oder 10 Proz. (je nachdem) Beschädigung, in Serien von . . .". In diesem Fall werden auch solche Schäden ersetzt, die nicht auf einen Strandungsfall usw. zurückzuführen sind. Wir wollen uns als Großkaufleute ansehen, die in Rotterdam eine Partie von 200 Ballen Kaffee, G. G. 1/200, gekauft haben. Die Ware soll von Rotterdam nach Hamburg gebracht werden. Auf der Fahrt dringen erhebliche Mengen Seewassers in den Schiffsraum ein und beschädigen den Kaffee ziemlich stark. Die Ware war mit der für Kaffee üblichen Bedingung „frei von 10 Proz. Beschädigung, in Serien von je 100 Ballen" versichert. Das heißt, daß ein von der Versicherungsgesellschaft zu ersetzender Schaden mehr als 10 Proz. des Wertes von hundert Ballen Kaffee betragen muß. Die

Zusammenziehung von 100 Ballen zu einer Einheit, Serie oder Taxe genannt, geschieht stets nach den laufenden Nummern. Unsere Partie bildet daher zwei Serien, nämlich die erste mit den No. 1—100, die zweite mit den No. 101 bis 200. Der von dem Seewasser angerichtete Schaden betrifft die Ballen 40/62 und 148/51, zusammen also 27 Ballen. Der von uns benachrichtigte Havarie-Kommissar hat den Schaden besichtigt und taxiert die Entwertung auf 60 Proz. Jeder der 27 beschädigten Ballen ist also nur noch 40 Proz. seines Kaufpreises Wert. Wir übersenden das von dem Besichtiger ausgestellte Havarie-Zertifikat an unsere Gesellschaft und warten auf die Entschädigung. Wird nun der gesamte Schaden vergütet? Nein, denn wir dürfen nicht die sämtlichen entwerteten Ballen zu einer Einheit zusammenfassen, sondern müssen die Franchisenbestimmungen auf die innerhalb einer Serie vom Schaden betroffene Ware anwenden. Die Rechnung lautet folgendermaßen: Von der ersten Serie, die die laufenden Nummern 1—100 umfaßt, sind die Ballen 40/62, gleich 23 Stück, beschädigt zu je 60 Proz. Das ergibt auf die volle Serie $\frac{23.60}{100} = 13.8$ Proz. Der Schaden innerhalb der ersten Serie übersteigt also die Franchise von 10 Proz. und wird von der Gesellschaft ohne Abzug ersetzt. Bei der zweiten Serie liegt die Sache aber anders. Entwertet sind 4 Ballen à 60 Proz., also $\frac{4.60}{100} = 2.4$ Proz., auf die ganze Serie berechnet. Dieser Schaden bleibt unter der Franchise und wird nicht ersetzt.

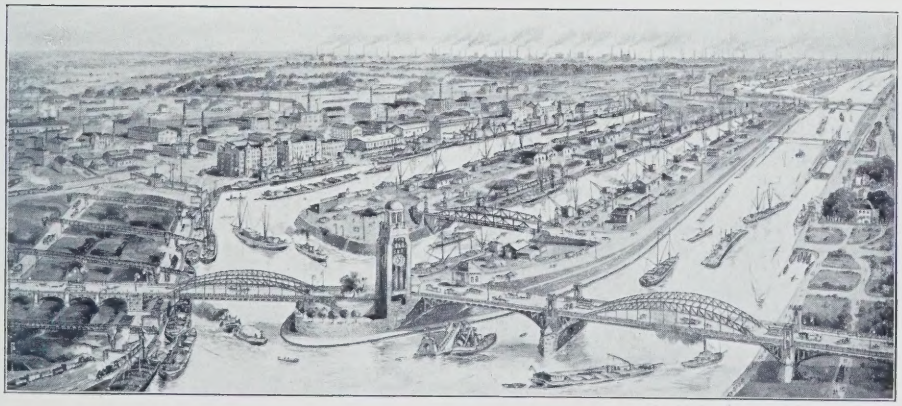
Bisher haben wir die Ersatzpflicht des Versicherers betrachtet in Fällen, wo eine direkte Beschädigung des Gutes selbst, also eine Havarie particulière oder besondere Havarie (H. G. B.) vorliegt. Nun können dem Ladungseigentümer aber Verluste drohen, ohne daß seine Ware selbst entwertet wird.

Das Schiff hat vielleicht einen sehr schweren Sturm zu überstehen gehabt, so schwer, daß es jetzt hilflos, fast ein Wrack, auf dem Strande liegt und die See ungehinderten Zutritt zu einigen Ladungsräumen hat. Aber der Rumpf blieb dicht, das Schiff ist noch schwimmfähig. Freilich sitzt es fest. Es gilt also zunächst, es flott zu machen. Zu diesem Zwecke muß ein Teil der Ladung gelöscht oder in Leichter, kleine Segelschiffe, die an die Unfallstelle geschleppt werden, umgeschlagen werden. Sind indessen keine Leichter zu bekommen, so bleibt nichts übrig, als einen Teil der Ladung zu werfen. Ist das Schiff erleichtert, dann spannen sich ein oder auch mehrere Schleppdampfer davor, die nun versuchen müssen, es flott zu bekommen. Es gelingt; mitunter bald, mitunter auch erst nach tage- ja wochenlanger Arbeit. Doch es gelingt, und das Schiff wird nach Wiedereinnahme seiner Ladung zum nächsten Hafen zur Reparatur geschleppt. Und nun beginnt die Regulierung der Schäden. Zunächst einmal die Havarie particular nach dem uns bereits bekannten Verfahren. Wer ersetzt nun aber die Kosten, die entstanden sind bei dem Versuch, Schiff und Ladung zu retten? Diese Kosten, die unter dem Begriff Havarie grosse, große Havarie fallen, sind von Schiff, Fracht und Ladung gemeinsam zu tragen. Zum Zwecke der gleichmäßigen Verteilung der Kosten muß eine Dispache aufgemacht werden. Der damit Beauftragte ist meist Spezialist und häufig auch vom Staate beeidigt. Das von ihm aufzumachende Dokument hat nachstehenden Inhalt. Zuerst eine genaue Schilderung des Vorganges bei dem Unfall, zu der entweder Auszüge aus dem Schiffstagebuch des Kapitäns oder dessen Verklarung oder auch beides zusammen verwandt werden. Daran schließt sich eine Aufstellung der entstandenen Kosten. Das wären in unserm Falle also die Miete der Leichterfahrzeuge, der für ihr Schleppen vom Hafen zum Unfallort zu zahlende Schlepplohn, die Löhne für etwaige Bewachungsmannschaften bei längerer Dauer der Rettungsarbeiten, die Löhne für Hilfsmannschaften beim Löschen der Ladung, der Turnlohn an die Schleppdampfer für abturnen (abschleppen) des gestrandeten Schiffes usw., kurzum, alle die Kosten, die aufgewendet wurden, um Schiff und Ladung aus gemeinsamer Gefahr zu erretten einschließlich der Vergütung an den Dispacheur für Aufmachung der Dispache. Voraussetzung ist allerdings, daß die betr. Maßnahmen auch von Erfolg begleitet waren. Weiterhin folgt eine Aufstellung der durch Schiff, Fracht und Ladung repräsentierten Werte, und zwar muß die Ladung getrennt nach den einzelnen Empfängern verzeichnet werden. Endlich wird ausgerechnet, in der Regel nach Prozenten, in welchem Verhältnis die Gesamtkosten zum Gesamtwert der geretteten Dinge stehen. Zum Schluß folgt eine genaue Aufstellung, was Schiff, Fracht und jeder einzelne Ladungsinteressent beizutragen hat. Schon bei Empfang der Waren müssen die letzteren einen Revers unterschreiben, durch den sie sich zur Zahlung des auf sie entfallenden Havarie grosse-Anteils verpflichten. Bei größeren solcher Unfälle, d. h. wenn die aufzuwendenden Kosten sehr große sind, wird meist schon vor Fertigstellung der Dispache eine á Conto-Zahlung von den Beteiligten verlangt, sogenannte Havarie grosse-Einschüsse. Der Rest ist dann nach endgültiger Aufmachung und Anerkennung der Dispache zu begleichen. Der solchermaßen festgestellte, auf die Ware entfallende Anteil wird, wenn er drei Prozent ihres Wertes übersteigt, ohne Rücksicht auf die Bedingung, zu der das Gut versichert war, von der Gesellschaft ersetzt.

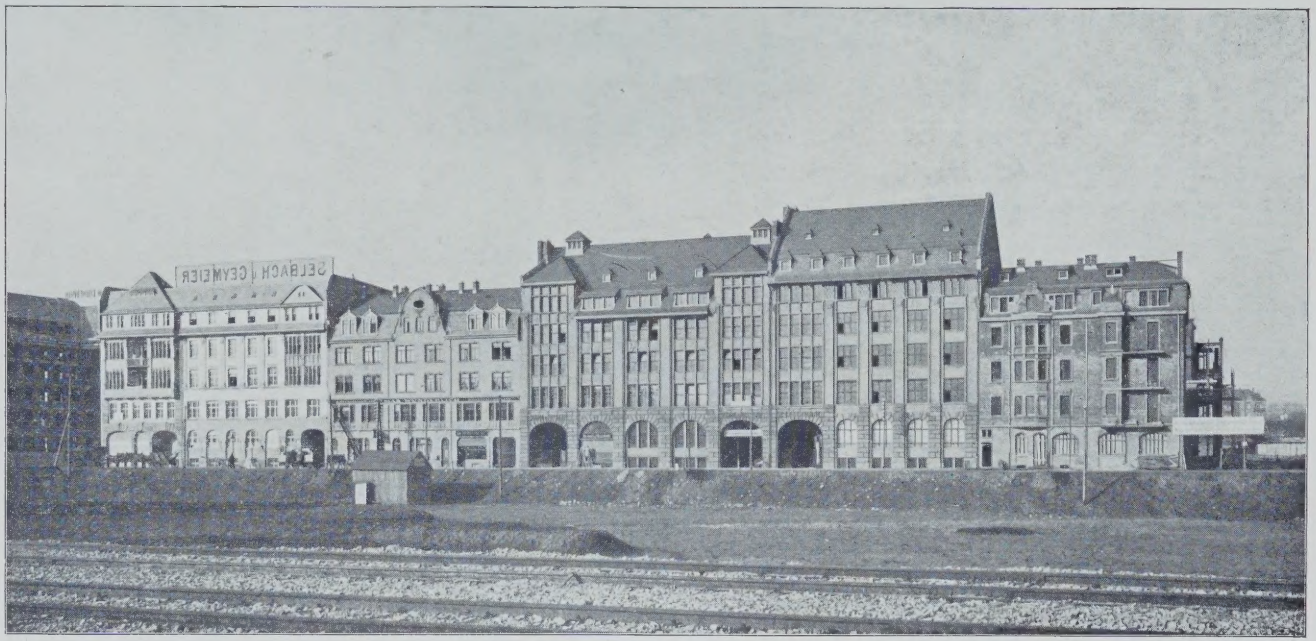
GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG



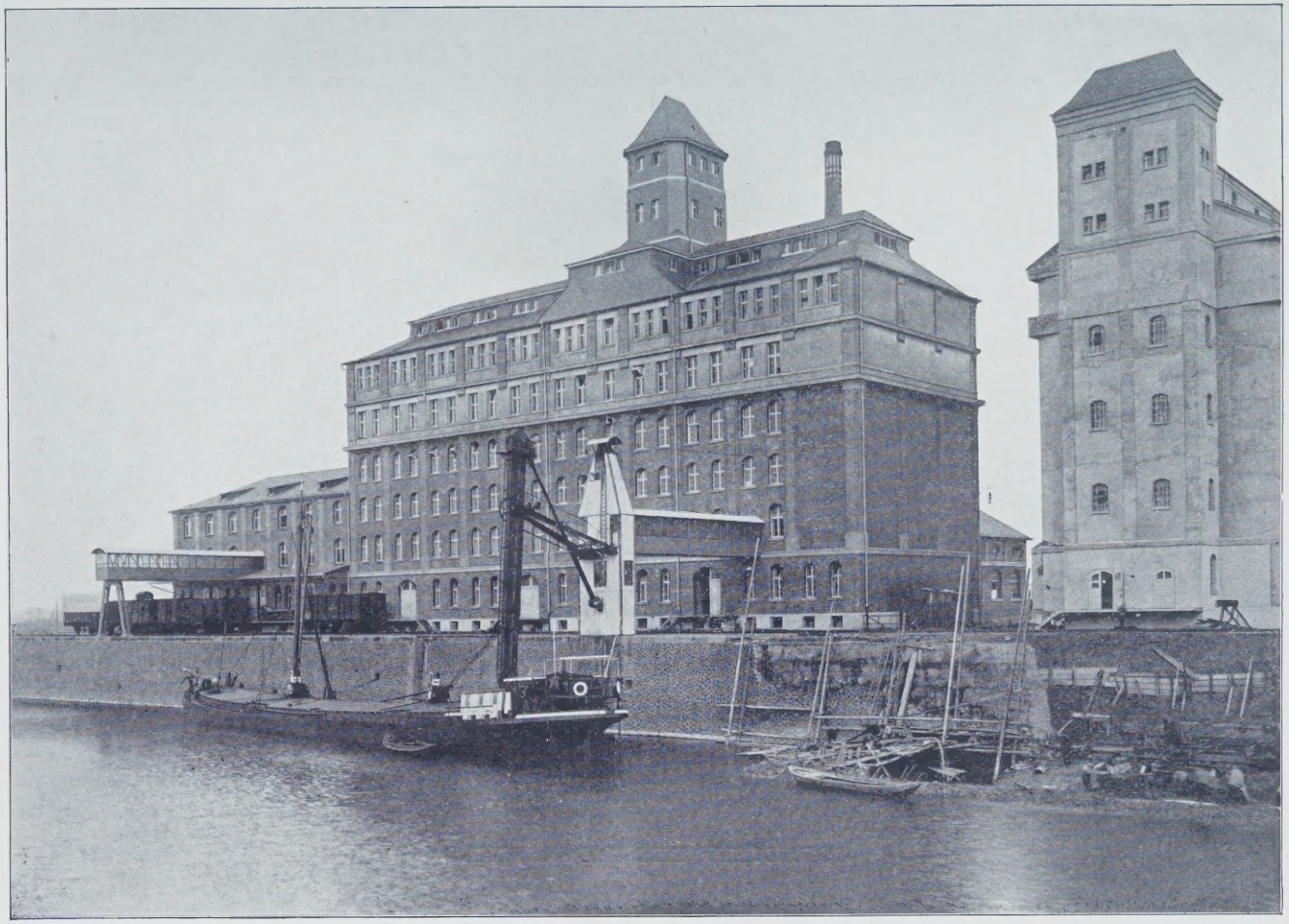
GESAMTHAFENPLAN



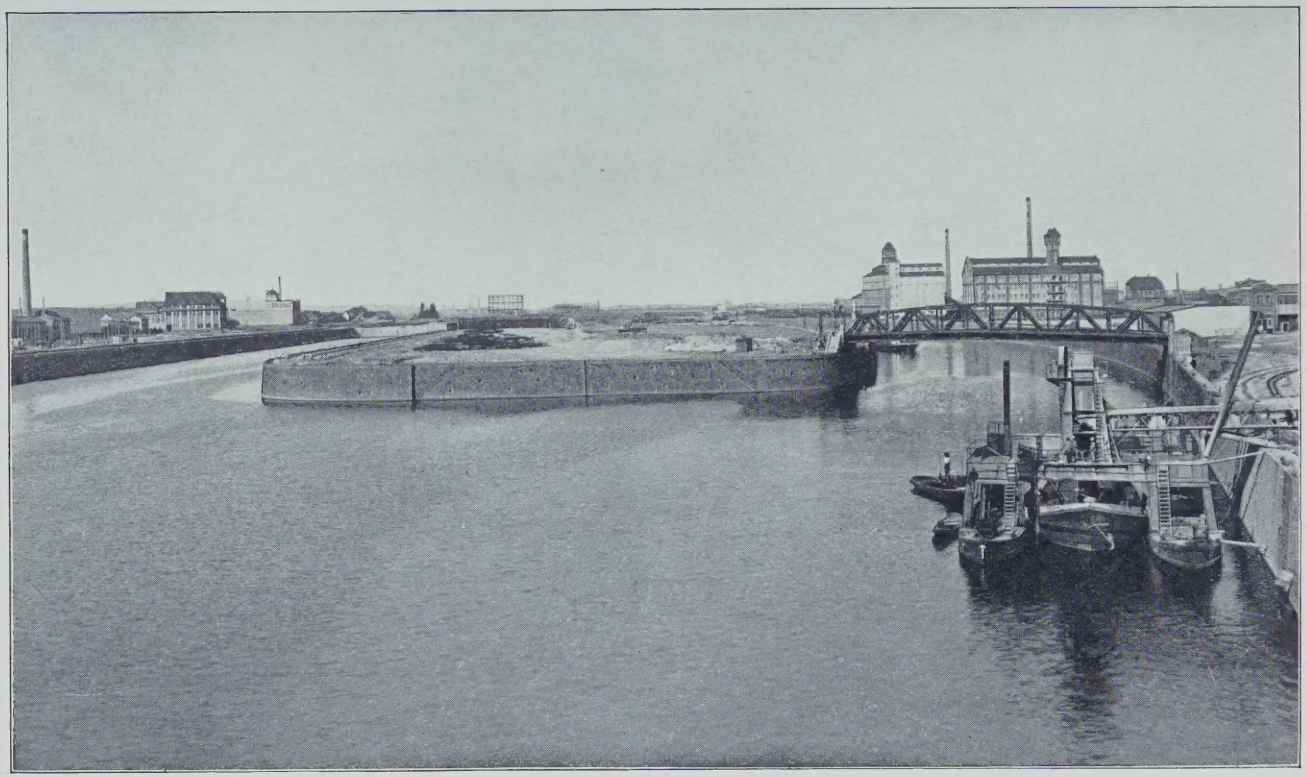
GESAMTANSICHT DES UNTERHAFENS



NEUBAUTEN VON FABRIKEN UND GROSSHANDLUNGEN IM INDUSTRIE-GEBIET
AN DER HANAUER LANDSTRASSE



HAFENMÜHLE



VORBECKEN DES UNTERHAFENS

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 9 DEZEMBER 1912

Der Frankfurter Osthafen

von Eduard Glück, Frankfurt a. M.

1. Das alte Frankfurt.

Am 23. Mai 1912 feierte *Frankfurt* unter allgemeiner Anteilnahme der Bevölkerung die Eröffnung des neuen Osthafens. Dieses Ereignis bedeutet einen Markstein in der neuzeitlichen Entwicklung Frankfurts als Handels-, Verkehrs- und Industriestadt. Es wird aber der neue Hafen nicht nur für Frankfurt und dessen unmittelbares Hinterland direkte Bedeutung haben, als weit nach Osten vorgeschobener Rheinhafen dürfte auch manche Verschiebung in der Verkehrswirtschaft des Oberrheins die Folge sein. Der Reichtum der alten Kaiserstadt gründete sich infolge der günstigen geographischen Lage auf den *Geld- und Warenhandel;* darin hatte Frankfurt jahrhundertelang einen Vorsprung vor allen anderen deutschen Städten und es fühlte sich wohl dabei.

So alt nun Frankfurt als Handelsstadt ist, so verhältnismäßig jung ist seine Industrie. Bis in das 7. Jahrzehnt des vorigen Jahrhunderts stemmte sich die Verwaltung der Reichsstadt gegen die Anlage industrieller Unternehmungen, da die Bürgerschaft das Eindringen eines ortsfremden Proletariats nicht wünschte. Jede neu sich niederlassende Industrie hatte um Konzession beim Rat der Stadt nachzusuchen. Durch die Zunftverfassung durfte niemand mehr als ein Gewerbe betreiben. Nahrungseingriffe in die privilegierten Gewerkschaften waren verboten. Jeder neue Berufszweig war zunächst den hiesigen ansässigen Handwerkern vorbehalten. Auch nach der Einführung der Gewerbefreiheit wurde das Aufkommen neuer Fabriken ganz außerordentlich erschwert. Dazu fehlten in nächster Nähe die Produktionsrohstoffe, Kohle und Eisen. Grund und Boden waren schon frühe sehr teuer. Weiterhin bedingt der Wohlstand der Stadt hohe Arbeitslöhne, die einer aufstrebenden, jungen Industrie nicht förderlich sind und eine weitere Verteuerung der Fabrikate nach sich ziehen. Wenn sich auch in der Mitte des vorigen Jahrhunderts eine namhafte Industrie in der Stadt entwickelte, so war diese autochthon. Durch eine glückliche Verbindung von Kapital, Wissenschaft und hochwertiger, praktischer Arbeit beschränkte sie sich aber nur auf Qualitätswaren und Spezialitäten, die sich ebenso durch Neuheit und Güte der Konstruktion wie durch sorgfältige Ausführung auszeichneten. Die Folge dieser industriefeindlichen Politik war, daß die großen Industrien sich rund um Frankfurt ansiedelten: *Höchst, Griesheim, Offenbach, Fechenheim, Heddernheim, Bockenheim.*

Diese Verhältnisse erfuhren aber eine gründliche Umgestaltung. Die Frankfurter Börse ging in ihrer Vormachtstellung immer mehr zurück; Berlin und ausländische Börsenplätze waren nun für den Geldmarkt tonangebend. Auch dem Frankfurter Handel erwuchsen durch die Umgestaltung der Verkehrsmittel mächtige Konkurrenten; insbesondere waren es die Städte an der Rheinstraße, die unter günstigeren Verhältnissen dem Frankfurter Emporium schärfste Konkurrenz machten. Es war höchste Zeit, nicht nur mit Rücksicht auf die hiesigen Bedürfnisse, sondern auch gedrängt durch die Konkurrenz der Nachbarstädte, das Zurückbleiben von Frankfurts Handel und Industrie aufzuhalten. Diese nachteiligen Folgeerscheinungen konnten aber nur durch eine Umbildung der Stadt, durch eine Veränderung der wirtschaftlichen Struktur gemildert und schließlich überwunden werden. Das hat die Frankfurter Stadtverwaltung auch erkannt und zielbewußt diesen Umbildungsprozeß mit gefördert.

2. Der Main.

Der *Main* ist zur Schiffahrt gut geeignet. Wenn auch der wenig gestreckte und oft mäandrische Lauf im Mittelmain die Fahrzeit erheblich verlängert, so bieten doch nach genauer Unter-

suchung seine Wasserführung, seine Hochwasser- und Eisverhältnisse günstige Vorbedingungen zur Schiffahrt. Auf Grund vieler Messungen und Beobachtungen wurde festgestellt, daß der Main in *Schweinfurt* bei Niedrigwasser 29 cbm pro Sekunde, bei Mittelwasser 120 cbm, bei Hochwasser 610 cbm führt. Für *Hanau* sind diese Zahlen: 70, 178, 2600 cbm; für *Frankfurt* ergaben die Messungen ein ähnliches Resultat. Die Grenzzustände sind in der Regel von kurzer Dauer, so daß die Schiffahrt nur wenig Unterbrechung erleidet. Nach Berechnungen der Wasserbautechniker würden bereits 8 Sekundenkubikmeter genügen für Schiffe mit einer Tragfähigkeit von 1000 Tonnen. Wegen Treibeis, Eisgang und Eisstand braucht die Schiffahrt durchschnittlich nur an 31 Tagen jährlich eingestellt werden. Wegen Hochwassers ruht sie durchschnittlich nur an 8 Tagen; das tritt dann ein, wenn der Pegel in Frankfurt + 4.25 m zeigt. Dann ist die Strömung so stark, daß das Steuer der Führung nicht mehr gehorcht und eine gefahrlose Durchfahrt durch Schleusen und Brückenöffnungen unmöglich wird. Bei Niedrigwasserstand infolge Wassermangels ruht der Verkehr durchschnittlich an 52 Tagen. Dem niedrigen Wasserstand wirkt man entgegen durch Einbauung von Wehren und Kanalisierung. Das Wasser wird auf weite Strecken hin durch Haltungen aufgestaut und in einzelnen großen Kammern zurückgehalten. Je nach der Wassertiefe kann Wasser in das untere Wehr abgelassen werden. Zum Durchfahren der Schiffe und Flöße sind an den Seiten des Wehrs Schleusen eingebaut.

Der *Main* war wegen seines geringen Tiefgangs vor 1886 nur mit kleinen, flachen Kähnen fahrbar. Bei niedrigem Wasserstand ruhte die Schiffahrt vollständig. Zudem hat auch von der Mitte des vorigen Jahrhunderts ab die Eisenbahn den gesamten Güterverkehr übernommen. So beschränkte sich der Umschlag in Frankfurt fast ausschließlich auf Holz und Steine vom Obermain und Getreide. Frankfurt war lediglich Zwischenstation. Der Güterverkehr betrug:

1885: 151000 t 1886: 156000 t

Nach langwierigen Verhandlungen mit der preußischen Regierung wurde in den Jahren 1883—86 der Main von der Mündung bis Frankfurt durch Ausbaggerung, Kanalisierung und Aufstauung auf eine Fahrtiefe von 2,5 m gebracht. Die Kosten betrugen 6 Mill. M und wurden durch Erhebung von Schiffahrtsabgaben verzinst und amortisiert. Die Länge der kanalisierten Strecke beträgt 33 km. Vorläufig sollten nur Schiffe mit 2 m Tiefgang und 1000 t Tragkraft verkehren, da die *Kostheimer* Schleuse nicht die entsprechende Tiefe hatte und auch die Felsenstrecke des Rheins von *St. Goar* bis *Bingen* und das *Bingerloch* nur eine Tauchtiefe von 2 m bezw. 1,5 m hatten. Um die Fahrrinne im Main auf 2,5 m Tiefe zu bringen, wurden im ganzen zwischen der Mainmündung und Frankfurt 5 Nadelwehre eingebaut bei: *Kostheim, Raunheim, Okriftel, Höchst und Niederrad.* Jedes Wehr hat auf der linken Seite eine Kammerschleuse für je ein Schiff; später wurde durch weiteres Anbauen einer großen Kammer dem gesteigerten Verkehr Rechnung getragen. Rechtsseitig befindet sich eine Floßrinne mit Trommelwehr, um die Flöße beim Niederlegen der oberen Klappe mit der lebendigen Kraft des Wassers zu Tal zu führen.

3. Der Westhafen.

Durch die Mainkanalisierung wurde Frankfurt veranlaßt, einen *Hafen* zu bauen, der im Oktober des Jahres 1886 eingeweiht wurde. Er liegt im Westen der Stadt im Oberwasser des Niederräder Wehrs. Die nutzbare Uferlänge beträgt 830 laufende Meter; die anschließenden Lagerplätze beziffern sich auf 13000 qm, wovon aber über 3000 qm auf den Zollhof entfallen, sodaß für die Lagerung von Stückgütern in Schuppen und von Massengütern im Freien kaum 10000 qm übrig bleiben. Das Hafenbecken ist 560 m lang und 75 m breit; die Sohle liegt 2,8 m unter dem niedrigsten Wasserstand. Am Nordkai liegen die Lagerhäuser als Bodenspeicher und der Zollhof. Schon vor der Mainkanalisierung nahm der Getreideverkehr in Frankfurt eine hervorragende Rolle ein; es wird hier nicht nur außereuropäischer Weizen umgeschlagen, sondern auch Gerste, Roggen und Hafer aus Österreich, Rußland und den Balkanländern. Sowohl für den eignen Bedarf Frankfurts und seines bevölkerten Hinterlandes als auch für den weiteren Umschlagsverkehr Rechnung tragend, errichtete man hundert Meter landeinwärts nach den neuesten Errungenschaften einen Silo. Das anschließende Zollgebäude enthält Kellerräume für Wein-, Sprit- und Öllager mit über 6000 qm Fläche. Der geschlossene Zollhof lagert zunächst nur vom Ausland kommende Güter; doch werden auch nichtzollpflichtige Waren inländischer Herkunft angenommen. Daneben befindet sich noch eine Revisionshalle und ein sechsgeschossiges Teilungslager. Der Kai ist ausgerüstet mit Hebe- und Transportanlagen, Wiegeeinrichtungen und einer Hafenbahn. Am linken Ufer des offenen Flusses wurde der Kohlen- und Petroleumhafen angelegt.

Durch die Kanalisation des Mains und die Anlage des Westhafens hob sich der Verkehr vom Jahre 1886 in ungeahnter Weise. Der Umschlag betrug im Jahre

1886:	156000 t	
1887:	359000 t	
1897:	915000 t	
1905:	1565000 t	
1910:	1841000 t	
1911:	1990000 t	(trotz der höchst ungünstigen Wasserstandsverhältnisse im heißen Sommer).

Frankfurt hat damit die älteren Rheinhäfen *(Mainz, Köln, Düsseldorf)* in kurzer Zeit über-

flügelt und ist nunmehr an vierte Stelle gerückt. Nach der letzten Statistik von 1911 hatte *Duisburg-Ruhrort* einen Umschlag von 20 Millionen Tonnen, *Mannheim* von 4988000 t (es hat bereits gegen das Vorjahr einen Rückgang von 80000 t) und *Ludwigshafen* 2,5 Millionen Tonnen. Von den andern deutschen Binnenhäfen hat nur noch *Hamburg* mit 9,6 Millionen und *Berlin* mit 5,5 Millionen einen höheren Umschlag.

Durch die günstige Entwicklung, die Frankfurt nach der Mainkanalisation genommen hatte, sah sich Hessen veranlaßt, den Endpunkt der Kanalisation nach *Offenbach* vorzuschieben. Zu diesem Zweck wurde unmittelbar vor Offenbach an der hessisch-preußischen Grenze ein weiteres Stauwehr errichtet. Die hessischen Güter wurden so unmittelbar nach Offenbach geleitet. Jedoch bildeten der eiserne Steg und die steinerne Brücke ein Verkehrshindernis. Bei ersterem war die Durchfahrtshöhe zu gering, sodaß leere Schiffe nur durch Ballasteinnahme passieren konnten. Die alte Brücke war wegen ihrer engen Bogen für die Schiffe bei starker Strömung oft gefährlich.

Mit Stolz blickte Frankfurt auf seinen neuen Westhafen, an dem nun auch die größten Rheinschiffe laden und löschen konnten. Aber wie bald sollten die neuen Einrichtungen überholt werden. Es zeigte sich, daß schon nach kurzer Zeit durch die viel leistungsfähiger gewordene Wasserstraße der Raum des Westhafens für den sich riesenhaft steigernden Verkehr zu klein war. Vor allem machte sich immer mehr ein Mangel an Lagerplätzen sowie an Terrain für die Industrie fühlbar; in keiner Weise genügte der linksmainische Kohlen- und Petroleumhafen den neuen Ansprüchen. Eine Erweiterung war beidseitig nicht mehr möglich, da die sich dehnende Stadt bereits das ganze Hafengelände umklammert hatte. Auch der Bahnanschluß war ungenügend und nicht ausdehnungsfähig. Wenn nicht das ganze Wirtschaftsleben Frankfurts zur Stagnation verurteilt werden sollte, so mußte es Aufgabe der Stadtverwaltung sein, einen neuen Hafen zu schaffen, der nicht nur die nötigen hochwasserfreien Lagerplätze mit dem notwendigen Bahnanschluß hatte, sondern der auch den entsprechenden Raum schuf zur Niederlassung von Industrieanlagen.

4. Der Osthafen.

a. Platzwahl.

Es kamen zwei Plätze am rechten Mainufer in Betracht: unterhalb der Stadt zwischen *Griesheim und Nied* und oberhalb derselben unmittelbar an das *Ostend* anschließend. Der Westhafen bei *Griesheim* hatte den Vorteil, daß er im Unterwasser der Niederräder Schleuse liegt und den Schiffahrtsweg erheblich abgekürzt hätte. Auch der Bahnanschluß und die Verbindung mit dem alten Hafen hätte sich ohne große Kosten und Schwierigkeiten bewerkstelligen lassen. Dem steht aber entgegen, daß hier die Ausdehnung ziemlich begrenzt war und auch die Grunderwerbskosten sehr hoch gekommen wären, da das Gelände sich ausschließlich im Privatbesitz befindet. Als Hauptnachteil ergab sich aber, daß die Entfernung von der Stadt über 4 km beträgt, was für die Spedition der Güter erhebliche Mehrkosten ausmacht.

Demgegenüber bietet das im *Osten* der Stadt gelegene Gelände alle Vorteile. Es ist kaum 3 km vom Mittelpunkt der Stadt entfernt und läßt durch große, unbebaute Flächen in nächster Umgebung des Mains trotz seiner unmittelbaren Nähe am Ostend die weitgehendste Möglichkeit zur Erweiterung. Frühzeitig hat sich die Stadt den Besitz gesichert, sodaß nur wenig Gelände zur Arrondierung noch anzukaufen war. Die Länge beträgt $4^1/_2$ km und die Breite über 1 km. Zwei Hauptstraßen, die Hanauer Landstraße und die bereits angelegte Riedhofstraße, erschließen das Gelände. Durch den unmittelbar angrenzenden Ostbahnhof können nach allen Seiten hin Schienenwege für Zu- und Abgänge geschaffen werden, und die Hafenanlage läßt sich bequem zwischen Ostbahnhof und Main einschalten. So fiel auch die Wahl des Platzes für die neuen Hafenanlagen auf das westliche Gebiet.

Das *Hafenareal* wird eingenommen von einem Teil des Fischerfeldes, vom Riederfeld und Teilen der *Bornheimer, Seckbacher* und *Fechenheimer* Gemarkung. Das ganze Terrain ist ein Gebilde des Mains aus dem Tertiär. Die Ablagerungen des Tertiärs, Diluviums und Alluviums liegen in einer Mächtigkeit bis zu 280 m auf dem eingesunkenen und hinuntergebrochenen Rotliegenden. Im Alluvium wusch sich der Main, zwischen *Mühlberg* und *Röderberg* durch und bahnte sich nach Osten seinen heutigen Weg. Durch diese günstigen tektonischen und sedimentologischen Verhältnisse kann das große Hafenprojekt ohne nennenswerte Schwierigkeiten durchgeführt werden. Unter der oberen Lehm- und Erdschicht lagert bis zu 3 m Tiefe Sand und Kies, die ein vorzügliches Baumaterial für die Betonstraßen und Eisenbahnbauten lieferten. Darunter befindet sich wasserundurchlässige blaue Lette (Cyrenenmergel), die eine gute Sohle des Hafenbeckens bildet.

b. Entwicklung der Projekte.

Das jetzt vorliegende und zum Teil ausgeführte Projekt hat im Laufe der Zeit mannigfache Umänderungen erfahren. Bei all diesen Entwürfen spielte die Lage des oberhalb Frankfurts von der hessischen Regierung 1897 errichteten Nadelwehrs eine große Rolle. Der *erste Entwurf* entstand 1891, nachdem die Fortführung der Mainkanalisierung bis Offenbach durch Einfügung einer neuen Schleuse bekannt wurde. Dieser Entwurf beschränkte sich auf einen langen Hafenschlauch mit zwei Einfahrten. Das Wehr hoffte man unmittelbar hinter die Obermainbrücke zu bekommen, so daß der ganze Hafen in das Oberwasser des Staus gekommen wäre. Als man sah, daß die hessische Regierung das Wehr flußaufwärts plane, um den Stau auf einer möglichst großen hessischen Flußstrecke auszunützen, arbeitete man *ein zweites Projekt* aus in der Annahme, daß das Wehr doch noch auf preußischem Gebiet unmittelbar an die hessische Grenze an den sogenannten Austrägergraben kommen werde. Der ganze Hafen käme nun auch in das Oberwasser des Staus zu liegen.

Vorgesehen waren zwei zum Main parallel liegende Hafenbecken mit Einfahrten von oben und unten. Besonders war auch am Mainufer ein geräumiger Floßhafen mit anschließenden Ausschleifstellen und Holzlagerplätzen vorgesehen. Die Hanauer Landstraße kam mitten durch den Hafen zu liegen und nach Offenbach war eine Verbindungsbrücke aus dem Hafengelände geplant. Da die Bemühungen der Stadtverwaltung für die Tieferlegung des Wehrs trotz alles Entgegenkommens ergebnislos waren, — das Wehr kam nun auf hessisches Gebiet — so arbeitete das Tiefbauamt ein drittes Projekt aus, das, nachdem es mehrmals umgearbeitet und verbessert wurde, nun auch seiner Verwirklichung entgegengeht. Darnach zerfällt die Hafenanlage in einen *Oberhafen* im Oberwasser des Staus und in einen *Unterhafen* im Unterwasser des Wehrs. Die jetzige Zweiteilung, durch zwei verschiedene Staustufen aus zugänglich und vollständig getrennten Hälften, ist zweckmäßig. Vielleicht hätte sich ja durch Anlage des Hafens im Oberwasser die tiefe Ausschachtung für den Unterhafen ersparen lassen; aber jedes Schiff hätte dann erst durch das Wehr durchgeschleust werden müssen, was erhebliche Zeit beansprucht hätte. Durch die jetzige Zweiteilung ließen sich verschiedene Verkehrsgattungen schaffen: Handelshafen, Umschlags- und Verkehrshafen, Industriehafen und Floßhafen. Endlich konnte auch der Preis für das Gelände immer mehr abgestuft und besonders an der Peripherie in mäßiger Höhe gehalten werden. Die gesamte Hafenanlage einschließlich des Industriegeländes umfaßt eine Bruttofläche von 450 ha, wovon 34 ha auf die Hafenbecken entfallen; das bedeutet gegenüber dem alten Westhafen eine Steigerung um das 350fache.

c. Der Unterhafen.

Die gesamte Osthafen-Anlage zerfällt in drei Teile: den *Unterhafen,* den *Oberhafen* und das *Seckbacher Industriegelände.* Der *Unterhafen* liegt im Unterwasser des Offenbacher Stauwehrs und erstreckt sich weit nach Osten bis zu den Riederhöfen. Er umfaßt am Mainufer unterhalb der Hafeneinfahrt einen offenen Flußhafen mit 500 m Länge. Hier sind die Kohlenlagerplätze und am Tiefkai der Floßhafen mit den Ausschleifestellen für das vom Obermain kommende Langholz; in nächster Nähe befinden sich die Lagerplätze und Holzschneidereien. Landeinwärts schließt sich der Vorhafen an, der sich dann in zwei langgestreckten Hafenbecken verzweigt, die parallel zum Mainfluß liegen. Der Kohlenhafen am offenen Mainfluß setzt sich weiter fort auf der ganzen Nordseite des Vorhafens und erstreckt sich auch noch über die Nordseite des Südbeckens. Mit Rücksicht auf die besondere Art dieses Verkehrs sind eigene Konstruktionen für Ausladeund Transporteinrichtungen geschaffen. Durch maschinelle Einrichtungen kann die Kohle direkt aus dem Kahn in den Waggon oder das Fuhrwerk verladen werden. Nordseitig vom oberen Becken liegen die Handels- und Umschlagekais und daran anschließend sind die Werfthallen und Lagerhäuser. Zwischen dem Südbecken und dem Mainfluß befinden sich die offenen Lagerplätze sowie auch Gelände für die Ansiedlung der Industrie. Am östlichen Ende der Hafenbecken liegen wieder ausgedehnte Lagerplätze ohne direkten Wasseranschluß; hier sind auch Räume für feuergefährliche Flüssigkeiten (Petroleum, Benzin) bereitgestellt. Für die Industrie findet sich weiteres Areal zu Ansiedlungen jenseits der Hafenbecken bis hinüber über die Hanauer Landstraße.

Der Unterhafen ist zugleich auch *Sicherheitshafen.* Der kanalisierte Main bietet bei Eisgang und Hochwasser oder etwaigen Reparaturen keinen Schutz und verliert seine Schiffbarkeit. Hier muß ein Hafenbecken vorgesehen sein, das auch bei niedrigstem Wasserstand den Schiffen gefahrlose Zuflucht gewährt. Zu diesem Zweck wurde das Vor- und Handelsbecken des Unterhafens sowie das Querbecken des Oberhafens in der vollen Eintauchtiefe der Schiffe ausgehoben, sodaß auch bei den niedrigsten Wasserständen eine Tiefe von 2,7 m erhalten bleibt.

d. Der Oberhafen.

Im Oberwasser des Offenbacher Wehrs liegt der *Oberhafen.* Die einzelnen Arme ziehen sich fast im rechten Winkel zum Mainfluß hin in nordöstlicher Richtung bis an die Hanauer Landstraße tief hinein in die Fechenheimer Gemarkung. Hier ist längs des Mains ein 600 m langes Becken, an das sich senkrecht dazu drei parallel gelegene Stichbecken anschließen. Der obere Hafen soll in erster Linie Industriehafen sein, doch kann er auch als Handels- und Umschlagehafen für die vom Obermain kommenden Güter nutzbar gemacht werden. Besonders die langgestreckte Landzunge zwischen Main und Hafenbecken ist dazu geeignet. Stromaufwärts ist ein zweiter Floßhafen errichtet worden, damit die Flöße nicht erst die Offenbacher Schleuse passieren müssen. Mit ihm ist ein Winterhafen zur Überwinterung des Floßholzes verbunden. Durch eine Versäumnis früherer Jahre, einen geeigneten Floßhafen zu schaffen, hat sich schon in den 80er Jahren der Floßverkehr nach *Aschaffenburg* und *Kostheim* gezogen, wo große Floßhäfen angelegt waren. Der Frankfurter Umschlag beschränkte sich nur auf den für Frankfurt und die nächste Umgebung in Betracht kommenden Bedarf. Der Ausbau dieses Hafenteils ist vorläufig noch zurückgestellt und wird erst in Angriff genommen werden, wenn sich das Bedürfnis zeigt. Oberhafen und Unterhafen stehen zu Wasser in keiner Verbindung, sie haben auch ganz verschiedene Wasserhöhen, da sie oberhalb und unterhalb des Wehrs liegen.

e. Das Seckbacher Industrieviertel.

Das *Seckbacher Industriegelände* liegt nördlich vom Oberhafen über der Staatsbahnlinie und

steht mit den beiden Häfen durch Straßen und Schienenwege in Verbindung. Nach dem Vorbild von *Bremen, Mannheim, Mainz, Düsseldorf* und anderen Binnenhafenstädten hat man der Industrie besondere Hafenteile und Gelände reserviert. Man wollte dadurch Frankfurts Industrie eine neue Belebung geben und auswärtige Industrien zur Ansiedlung veranlassen. Für die Rentabilität einer Unternehmung ist die Lage am Wasser von ausschlaggebender Bedeutung. Die Transportkosten für den Bezug der Rohstoffe und der Versand der Fabrikate sind auf dem Wasserweg erheblich billiger. Die Versorgung von Licht, Kraft und Wasser ist auf diesem Gebiet zentralisiert und der Preis stellt sich erheblich billiger. Frankfurt stellt der Industrie 192 ha zur Verfügung und steht hiermit an der Spitze aller Binnenhafenstädte; vorher rangierte es bezüglich der verfügbaren Platzfläche an letzter Stelle; es folgen: Straßburg mit 140 ha, Mannheim mit 100 ha, Kehl mit 100 ha, Mainz mit 46 ha, Düsseldorf mit 41 ha, Ludwigshafen mit 29 ha, Köln mit 26 ha. Wenn auch für die Rentabilität eines Unternehmens die Lage am Wasser den Ausschlag gibt, so ist es doch nicht immer nötig, daß die Fabriken *direkt* im Hafen oder am Hafenbecken liegen. Für die meisten Werke genügt es, eine günstige Lage zum Hafen durch eine Bahnverbindung zu haben. Eine Ansiedlung direkt am Hafenbecken erfordert sehr hohe Anlagekosten. Es kann nur in den Fällen in Betracht kommen, wo die Bezugs- und Rohmaterialien einschließlich Kohle und der Versand der Fabrikate und Abfallstoffe die unmittelbare Nähe der Wasserstraße notwendig machen. Häufig kommen noch die Transportmengen in Betracht, die eine Verzinsung des hohen Geländepreises und die Schaffung eigener Anlagestellen für Schiffe rentabel machen. *(Hafenmühle.)* Es siedeln daher die meisten Industrien nicht in das teure Hafengelände, sondern suchen billiges Gelände in nächster Nähe des Hafens.

Von dem Standpunkt ausgehend, daß sich die Industrie und der Handelsverkehr dorthin ziehen, wo sie die günstigsten Bedingungen für ihr Gedeihen finden oder wo sie geschaffen werden, hat auch die städtische Verwaltung alles aufgewandt, um für lange Zeit hinaus die vollkommensten und mustergültigsten Einrichtungen zu schaffen. Zudem ist auch Frankfurt in jeder Beziehung geeignet; nach seiner geographischen Lage ist es der bedeutendste Knotenpunkt der preußisch-hessischen Eisenbahn, ein Hauptstapel- und Umschlageplatz Mittel- und Süddeutschlands. Durch die Mainkanalisierung und durch den Anschluß Frankfurts an die Großschiffahrtsstraße des Rheins waren die Bedingungen zur Industrie gegeben. In überraschend kurzer Zeit entstand hier durch eine glückliche Verbindung von Kapital, Wissenschaft und Technik eine hochwertige Industrie mit Weltruf. Dazu kommt noch eine leichte Beschaffung von Arbeitskräften aus einem volkreichen Hinterland.

Von entscheidender Bedeutung für die Ansiedlung von Industrie- und Handelsunternehmungen sind die Steuerverhältnisse einer Stadt sowie die Bezugsbedingungen für die unentbehrlichen Produktionsmittel Licht und Kraft. Die Bedingungen der Stadt dafür bewegen sich in der Mitte; sie sind nicht außerordentlich hoch, aber auch nicht besonders niedrig.

Die Steuerverhältnisse sind günstig. Bei einer Einkommensteuer von 136 %, Grund- und Gebäudesteuer von 146 % und Gewerbesteuer von 150 % kann Frankfurt in dieser Hinsicht jeder andern Stadt Stand halten. Der Bezug des elektrischen Stroms beträgt pro Kilowattstunde 50 Pfg. für Leuchtzwecke und 25 Pfg. für Kraftzwecke; damit rangiert Frankfurt in der Mitte; die Preise schwanken in Deutschland zwischen 70 (Bremen) und 30 Pfg. (Essen) bezw. zwischen 30 und 14 Pfg. Auch die Gaspreise sind bei näherer Betrachtung günstig; sie betragen für Leuchtgas 15,5 Pfg., für Heiz-, Kraft- und Motorgas 12 Pfg. Damit steht allerdings Frankfurt gegen andere Städte ziemlich hoch. Aber durch Bewilligung von Umsatzrabatten von 2—16 % zeigt man auch hier der Industrie ein weitgehendes Entgegenkommen. Der Geländepreis im Industrieviertel und Hafengebiet schwankt je nach Lage zwischen 15 und 27 M pro qm ohne weitere Nebenkosten; auch in dieser Hinsicht steht Frankfurt gegen andere Städte günstig.

f. Technische Einrichtungen.

Für den Eisenbahnverkehr ist ein besonderer *Hafenbahnhof* in einer Länge von 2 km angelegt, der sich an den staatlichen Ostbahnhof anschließt. Hier werden die Züge zusammengestellt und entweder nach dem neuen Ostbahnhof oder durch die Verbindungsbahn nach *Frankfurt-Süd* übergeleitet, von wo Verbindungen nach allen Richtungen bestehen. Jeder Platz im Hafen hat Eisenbahnanschluß. An jedem Kai sind drei Geleise; für die Zufahrt dient das mittlere; wasserseitig findet der Umschlag zwischen Schiff und Kahn statt; landseits wickelt sich der Verkehr zwischen Bahn, Lagerplätzen und Werfthallen ab. Auch bei den Industrieplätzen ist je ein Verkehrs- und ein Ladegeleise zur ungehinderten Abwicklung des Verkehrs.

Es ist selbstverständlich, daß ein so großes Unternehmen nur in einzelnen Abschnitten ausgeführt werden kann. Die beiden Becken des Unterhafens sind z. Zt. nur zur Hälfte ausgebaut, doch können sie jederzeit ohne Störung des Hafenbetriebs auf ihre ganze Länge gebracht werden. Der Ausbau des Oberhafens ist noch nicht in Angriff genommen. Die kostspieligen Überbrückungen sind in der Mehrzahl fertiggestellt, so daß jeder Platzinhaber auf dem nächsten Weg seine Zu- und Abfuhr bewerkstelligen kann. Die Gesamtbaukosten des Osthafens belaufen sich auf 72 Mill. M (die Kosten des Westhafens mit den Lagerhäusern betrugen 12 Mill. M); davon entfallen 32 Mill. auf den Grunderwerb,

40 Mill. sind für die Baukosten vorgesehen. Notwendig ist, daß man bei einem solchen Unternehmen alle Errungenschaften und Erfahrungen der Neuzeit anwendet und keine Ausgabe scheut, um das Vollkommenste zu schaffen. Während die Kranen im alten Hafen mit Wasserdruck bewegt wurden, haben sie jetzt elektrischen Antrieb. Dadurch sind die unliebsamen Störungen, die früher durch Einfrieren und Auftauen der Leitungsrohre eintraten, beseitigt. An dem Handelskai sind für die Entladung kurze fahrbare Portale mit Drehkranen vorn am Kai und festen Lagerplatzbrücken. Die Kranen nehmen bis zu 4 Tonnen Tragkraft auf. Die Kohlenkranen haben Hochbahnen mit Selbstgreifer. Für den Kohlenverkehr sind insgesamt 48 Kranen bereitgestellt. Die Ausleger sind 18 m lang, sodaß sie einen Kreis von 36 m beschreiben und jede Stelle des Lagerplatzes mit dem Kranen erreichbar ist. Zwischen den Lagerplätzen sind bis jetzt 10 Querstraßen angelegt; auch die Kohlenlagerplätze sind paarweiße mit 7 m breiten Querstraßen versehen, um Zu- und Abfuhr glatt abzuwickeln.

Die Kaimauern haben durchgehends eine Tiefe von 12 m; sie sind aus Beton hergestellt und haben, um vor dem Beschädigen durch Schiffe geschützt zu sein, eine Verblendung von unverwüstlichen Basaltsäulen. Die Lagerplätze sind sämtlich hochwasserfrei. In je 70 m Abständen liegen Treppen, die bis zum Stauspiegel hinabreichen. Zum Festmachen der Schiffe sind Schiffsringe und Bügel in die Mauer angebracht und Doppelpolter auf der Mauer. Die Lagerplätze im Hafen sind nur vermietet worden, dagegen werden die Industrieplätze sowohl im Wege des Kaufes, als auch der Miete und in Erbpacht abgegeben. Zur Verbindung des inneren Hafengeländes mit dem Festland dient die Honsellbrücke, die in ihrer Fortsetzung auch den Hafenmund überspannt. In südlicher Verlängerung dazu ist eine Brücke über den Main projektiert, die zwischen Sachsenhausen und Oberrad auf dem linken Mainufer mündet.

Mit der Benützung des Osthafens muß auch ein kunstgeschichtlich wichtiges Bauwerk, *die alte Brücke*, der fortgeschrittenen Zeit zum Opfer fallen. Das das Stadtbild so markant bestimmende Wahrzeichen der alten Kaiserstadt, einst eine völkerverbindende Straße zwischen Nord und Süd, ist ein Hemmnis des Verkehrs zu Wasser und zu Land geworden. Die Pfeiler stehen nicht in der gleichen Richtung mit der Flußströmung und die einzelnen Bogen sind für die Schiffe in den heutigen Abmessungen zu schmal. Aus verkehrstechnischen Gründen muß sie fallen und ein neues Bauwerk in $2^1/_2$facher Breite zur jetzigen Brücke wird erstehen, das den Aufgaben der Zukunft voll und ganz gewachsen ist. Auch der *eiserne Steg*, der infolge seiner niedrigen Durchfahrtshöhe die Schiffahrt oft gefährdete, ist bereits entsprechend gehoben worden.

g. Prosperität.

Es entsteht nun die Frage: Wird der neue Osthafen sich auch rentieren?

Zunächst hat die Frankfurter Stadtverwaltung alles aufgeboten, um Versäumtes nachzuholen, indem es die vollkommensten technischen Einrichtungen schuf und auch den Rahmen so breitspurig abmaß, daß wohl für lange Zeiten hinaus allen Ansprüchen Genüge geleistet ist. Es darf als ein gutes Zeichen angesehen werden, daß schon in dem ersten Jahr des Betriebs zahlreiche Industriegesellschaften sich angesiedelt haben. Von den 450 ha Bruttofläche sind nach Abzug der Hafenbecken, Bahnhöfe, Geleisanlagen und Straßen 300 ha für den Gesamtausbau vorgesehen. Davon sind vorerst 165 ha in Angriff genommen. Dank der Werbetätigkeit der städtischen Verwaltung ist es gelungen, schon bei der Eröffnung 36 ha, das sind 42 Lose, Industriegelände an 35 Unternehmungen für zusammen $9^1/_2$ Mill. M zu verkaufen und 25 ha Lagerplätze für 309000 M zu vermieten. Wenn die Verkäufe planmäßig so fortgehen, darf erwartet werden, daß das Unternehmen der Stadt keine neuen Lasten bringen wird. Wie bei andern Häfen sind auch bei dem Osthafen für den lokalen Verkehr Werftgebühren vorgesehen, die schon jetzt über 200000 M abgeworfen haben. Der Transitverkehr bleibt frei von Abgaben.

Wird Frankfurt seine Konkurrentin, *Mannheim*, erreichen? Mannheim hat sicher noch günstigere Vorbedingungen als Frankfurt: Die Lage am Einfluß des Neckars mit dem reichen Hinterland, dazu noch weitgehende Unterstützung des Staates und ein planmäßig angelegtes Eisenbahnnetz. In Mannheim wurden vom Schiff zur Bahn 1,232 Mill. Tonnen, in Frankfurt nur 274000 t umgeschlagen; von der Bahn zu Schiff dort 274000 t, hier nur 151000 t. Der neue Osthafen mit seinen günstigen Verhältnissen zwischen Bahn und Schiff wird hier manche Verschiebung bringen. Industrie und Handel wurden in Mannheim besonders gefördert durch billige Geländeabgabe, Herstellung günstiger Bahnanschlüsse, Gewährung besonderer Tarife, Verzicht auf die Überführungsgebühr u. a. m. Daher konnte es kommerziell und industriell allen Rheinstädten weit voraneilen.

Aber auch Mannheim wird wie Mainz erfahren müssen, daß in Bälde ein großer Teil des Verkehrs an seinem Hafen vorbeifahren wird. Zunächst soll der Neckar bis *Heilbronn* für Großrheinschiffe schiffbar gemacht werden, so daß der württembergische Verkehr dorthin abgelenkt wird. Dann soll der Oberrhein weiter nach *Straßburg* reguliert werden und es dürfte jedenfalls der ganze Schweizer Umschlag in Getreide, Mühlenfabrikaten, Petroleum und Kohle in das Elsaß verlegt werden. Sogar Basel baut bereits Hafenanlagen und Schleusen bei *Augst*, so daß in absehbarer Zeit der Endpunkt für Rheinschiffe nach Basel bezw. an den Bodensee kommen wird.

Bisher war der Mainverkehr durch die Kanalisierung von 1886 mit besonderen *Mainabgaben* belastet. Alle Schiffsgefäße mit mehr als 200 Tonnen Tragfähigkeit unterliegen für jede

ganz oder teilweise durchfahrene Haltung und jede angefangene Tonne des Ladungsgewichtes einer Abgabe. Die Güter waren in 2 Klassen eingeteilt und zwar zahlt die I. Güterklasse 4.6, die II. 2.3 Pfg. Für die ganze Strecke, die fünf Haltungen zählt, sind für die Tonne Schiffgut also 23 Pfg. bezw. $11\frac{1}{2}$ Pfg. zu entrichten. Das sind demnach für rund 33 km eine Belastung von 0.7 Pfg. für die I. und 0.35 Pfg. für die II. Klasse per Tonnenkilometer. Zu der II. Klasse gehören die Massengüter: Kohle, Roh- und Brucheisen, Zement, Steine, Dünge- und Futtermittel. Die Mainabgaben kommen mit den demnächst zur Einführung gelangenden *Schifffahrtsabgaben* in Wegfall, so daß nunmehr eine gleichmäßige Belastung des Schiffsverkehrs auf allen Wasserstraßen herbeigeführt wird. Man hofft dadurch auch Mannheim näher zu kommen, da jetzt gleiche Bedingungen vorliegen.

Bei den Schiffahrtsabgaben sind sämtliche Güter in 5 Klassen geteilt. Die Sätze sind für den Tonnenkilometer auf 0.1, 0.08, 0.06, 0.04, 0.02 Pfg. abgestuft. Es soll jedoch auf den oberen Flußstrecken nicht die ganze Gebühr erhoben werden, um das natürliche, wirtschaftliche Übergewicht, das die Stromunterläufe besitzen, auszugleichen. In den lokalen Verhältnissen Frankfurts wird eine Neubelastung nicht eintreten, da die bisherigen Mainabgaben höher sind. Die Ermäßigung für die oberen Strecken beträgt 30—50 %.

Eine weitere Zunahme des Verkehrs darf wohl durch die bevorstehende *Rheinregulierung von St. Goar-Bingen* und durch den Umbau der Kostheimer Schleuse erwartet werden. 1879 hatte Preußen unter großen Schwierigkeiten und mit hohen Kosten auf der Felsenstrecke St. Goar-Bingen eine Fahrtiefe von 2 m und eine Fahrbreite von 90 m hergestellt. Auch an der schwierigsten Stelle, dem Bingerloch, wurde diese Tauchtiefe durchgeführt, allerdings nur bei einer Breite von 30 m. Berg- und Talzug können sich dort nicht begegnen und es entstehen häufig lange Aufenthalte. Später wurde eine zweite Fahrrinne geschaffen, die eine Breite von 80 m, aber bei mittlerem Wasserstand nur eine Tauchtiefe von 1,5 m hatte. Wegen der geringen Breite einerseits und der ungenügenden Tiefe andererseits entstehen häufig Havarien, die oft den gesamten Verkehr tagelang lahmlegen. Die Fahrtiefe sowohl unterhalb St. Goars als auch oberhalb Bingens bis Frankfurt bezw. Mannheim war auf 2,5 m gebracht, konnte aber nicht ausgenützt werden. Die Schiffe mußten schon in den holländischen Häfen geleichtert werden, damit sie die Felsenstrecke passieren konnten. Aus den neueinzuführenden Schiffahrtsabgaben plant nun die preußische Regierung die Beseitigung dieser Hindernisse. Es soll die Felsenstrecke auf 3 m Tiefe gebracht werden. Ob das Bingerloch durch einen Kanal umgangen, oder eine Schleuse in den Strom eingebaut wird, oder ob weitere Felsenvertiefungen vorgenommen werden, darüber ist man sich noch nicht einig. Jedenfalls sollen in absehbarer Zeit sämtliche Schiffe mit 1500 t Ladefähigkeit und voller Tauchtiefe die ganze Strecke ungehindert passieren können. Des weiteren soll auch die Kostheimer Schleuse, die bisher nicht die entsprechende Tauchtiefe für Schiffe hatte, um 50 cm vertieft werden.

Durch all diese Neuerungen wird der Frankfurter Schiffsverkehr immer mehr gewinnen. Allein dem steht gegenüber, daß in Bälde der Frankfurter Osthafen nicht mehr der am weitest nach Osten vorgeschobene Rheinhafen sein wird. Bayern schickt sich an, Aschaffenburg zu einem Umschlageplatz für Südostdeutschland auszubauen und der ganze bayrische Umschlag dürfte dorthin abwandern. Als die Erfolge der Mainregulierung nach 1886 so glänzend waren, hat zunächst 1897 Hessen die Kanalisation bis Offenbach weitergeführt. Nach langen Verhandlungen sollte durch Staatsvertrag zwischen Preußen und Bayern der Großschiffahrtsweg weiter bis Aschaffenburg fortgesetzt werden. Bayern gewinnt dadurch den Anschluß an den Großschiffahrtsweg und wird den weiteren Ausbau bis Bamberg und von da nach der Donau anstreben. Es dürfte für Frankfurt ein Ausfall des Umschlags eintreten, da erfahrungsgemäß die Güter bis zum Endpunkt der Wasserstraße vordringen, um dort umgeschlagen zu werden.

Bayern sucht sich um den Preis der Schifffahrtsabgaben die lang erwünschte ebenbürtige Stellung im Wirtschaftsleben Deutschlands zu verschaffen, die seiner Gebietsgröße und politischen Bedeutung entspricht. Preußen wird die 30 km lange Strecke bis *Kleinostheim* bei Hanau ausbauen, von da ab übernimmt Bayern die Kanalisierung bis Leider bei Aschaffenburg. Es wäre dann möglich, Rheinschiffe mit 2,3 m Tiefgang und 1500 t Tragfähigkeit vom Niederrhein bis nach Aschaffenburg durchgehen zu lassen. Auch weiter hinauf wird die Kanalisierung fortgesetzt, so daß bis Würzburg 530 und oberhalb 200 Tonnenschiffe bis Bamberg verkehren können. So wird die bayrische Eisenbahndienstkohle von jährlich 700000 t, die bisher in *Gustavsburg* bei Mainz umgeschlagen wurde, den Wasserweg bis Aschaffenburg nehmen. Aschaffenburg wird mit Unterstützung der bayrischen Regierung Hafenanlagen bei *Leider* unterhalb Aschaffenburg errichten. Geplant ist die Anlage eines geräumigen Floßhafens, dann drei Stichbecken für einen Handels-, Petroleum- und Umschlagehafen. Auch sind Gebäude für Industrieanlagen vorgesehen und ein besonderer Hafenbahnhof. Aschaffenburg erwartet einen Verkehr von 1,5 Mill. Tonnen.

Trotz des bayrischen Güterentgangs wird man Frankfurts Hafen die Prosperität nicht absprechen können. Die neu aufstrebende Industrie- und Handelskraft Frankfurts wird auch diesen Ausfall wettzumachen wissen. Schon der gesteigerte Verkehr der letzten Jahre ist der beste Beweis für die Notwendigkeit einer neuen Hafenanlage und ein glückliches Zeichen für die Zukunft des Frankfurter Wirtschaftslebens. Der Opfersinn der Bürgerschaft hat hier aus *eigener Kraft*

ohne jede staatliche Beihilfe ein wirtschaftliches Meliorationswerk ersten Ranges geschaffen in der frohen Hoffnung, daß Frankfurts prominente Stellung, die es jahrhundertelang im alten Reiche einnahm, auch im neuen Reich unter ganz veränderten Wirtschaftsverhältnissen gesichert wird.

Zur Psychologie der Reklame

Studie von C. Herting

KEIN Gebiet der modernen Technik kann heute ohne Reklame arbeiten, kein Zweig der Kaufmannschaft kann ohne sie bestehen, ja man kann sagen, daß in der Gegenwart kein Mensch ohne Reklame leben kann. Wieso hat es die Reklame verstanden, sich in einem stetig, mächtig fortschreitenden Siegeszug die Welt zu erobern? Sie ist heute eine Macht, vor der sich gekrönte und ungekrönte Herrscher beugen, sie ist eine Gottheit, der selbst Religionen huldigen.

Die Reklame hat sich in den letzten Dezennien die Welt erobert, ihre Macht wächst lawinenartig an. Wie schlicht waren ihre ersten Versuche in Europa in den 80. Jahren des vorigen Jahrhunderts! Damals stak sie gewissermaßen noch in den Kinderschuhen, und man machte sich über die damals schon bedeutend fortgeschrittenere amerikanische Reklame lustig. Heute denkt man anders, und der tüchtige Kaufmann Europas schneidet seine Reklame „mutatis mutandis" nach amerikanischem Muster zu. Man könnte fragen: „Ist denn mit Beginn des 20. Jahrhunderts ein neuer Geist in die Menschen gefahren, daß plötzlich Göttin Reklame Gewaltherrschaft über uns dermaßen ausüben kann?" Sie ist doch in der Tat bereits von solcher Bedeutung, daß man mit Recht dieses Jahrhundert als das der Reklame bezeichnen könnte. Fast wäre man geneigt, dies anzunehmen, und doch verhält es sich nicht so. Nicht unmittelbar eroberte sie sich ihre Position; sie verdankt ihre Größe vor allem den Erfindungen der vergangenen Jahrhunderte. Erst mußte der elektrische Funke dem Menschen untertan werden, Schienenstränge mußten die alte und neue Welt durchqueren und das moderne Paketboot die Verbindung über den großen Teich in weniger als einer Woche herstellen, dann konnte erst die Reklame ihre Siegeslaufbahn beginnen. Tadellose Reise- und Postverbindungen sind die „conditio sine qua non" der modernen Reklame.

Moderne Reklame?

Gibts auch eine antike oder mittelalterliche?

Gewiß und diese ist es auch, aus der sich ein Teil unserer modernen Reklame entwickelt hat. Die sogenannte grobe, marktschreiende Reklame ist das moderne Kind dieser mittelalterlichen Institution, deren Anfänge sich ins graue Altertum zurückverfolgen lassen. Damals galt freilich „Reklamemachen" für einen unlauteren Wettbewerb und war daher ausschließlich auf Jahrmärkte und dergleichen Verkaufsstätten beschränkt. Der Verkäufer, der sich Reklameanpreisungen beim Verkaufe seiner Ware bediente, gehörte damals in die Reihe der Charlatane, Quacksalber, Gaukler — er gehörte zum fahrenden Volke, zu den Ehrlosen. Zu dieser Zeit galt es noch für ein Geschäftshaus als „unfair", seine Schaufenster besonders zu schmücken oder irgendwie auf einen etwaigen Käufer einwirken zu wollen.

Die grobe Reklame — worunter ich die grob sinnenfällige Reklame verstehe — beherrscht heute den größten Teil des Reklamegeschäftes. Sie ist die Reklame der Masse für die Masse. — Dazu gehört die Warenhausreklame, die grobe Plakatierungsreklame (ohne künstlerischen Schmuck), die gewöhnliche Zeitungsreklame — Annoncenreklame. Ich möchte diese große Gruppe als Sensationsreklame bezeichnen.

Wie wirkt nun diese Art der Anpreisung auf das Publikum?

Wenn heute in München auf der Oktoberwiese ein Dienstmädchen vom Lande vor einer Schaubude einen Feuerfresser oder die Dame ohne Unterleib als phänomenalstes Wunder der Jetztzeit angepriesen hört, ist das Motiv, das sie zum Hineingehen, somit zur Ausgabe des Eintrittgeldes bewegt, nichts weiter als menschliche Neugierde. Dasselbe gilt vom halbwüchsigen Jungen oder vom Backfisch, der ein Plakat vor einem Kinematographen in Wort und Bild studiert und sich dadurch verlockt fühlt, hineinzugehen. Dieses Motiv, die Neugierde, ist im übertragenen Sinne auch auf reale Einkäufe anwendbar und nicht bloß bei Halberwachsenen, sondern auch bei jenem Typus Menschen, die in geistiger Beziehung auf dieser Bildungsstufe stehen blieben. Es ist die Neugierde, eine in der menschlichen Psyche unglaublich festhaftende atavistische, vererbte Anlage, die sich ansonsten vielleicht gar nie mehr auf praktisch-reellen Gebieten äußern würde, aber gerade unter ebensolchen Umständen sich scharf und impetuös Geltung verschafft. Ein weiteres Beispiel: Ein neues Lebensmittel wird auf den Markt gebracht und hierfür Reklame gemacht. Die geistig Niedrigstehenden — die große Masse — versuchen das neue Produkt und zwar aus dem Motive der Neugierde. Ich sehe hier vollständig vom Umstande ab, daß das neue Produkt tatsächlich oder laut Reklameanpreisungen scheinbar billiger als das bisherige ist. In diesem Falle ist die Kauflust selbstverständlich durch andere Motive bedingt. Der schon früher angedeutete atavistische Zug ist älter als das Menschengeschlecht. Wir finden ihn bei den Tieren. Gibt man einem jungen Hunde oder Affen ein neues Spielzeug, z. B. eine Schachtel, so wird er auf jede Art versuchen, diese zu öffnen, um zu sehen, was

drinnen ist. Dasselbe Spiel wiederholt sich bei Kindern. Das Zerreißen eines Hampelmannes, einer Schachtel, eines Bilderbuches ist nicht immer durch den einfachen Zerstörungstrieb bedingt. Gerade die intelligentesten Kinder sind rechte Zerstörer. In diesen Handlungen offenbart sich eben — genau wie bei den höher entwickelten Tieren — der Trieb der Neugierde. Es interessiert das 5—6jährige Kind, wie seine Puppe, sein Hampelmann inwendig aussieht. Es ist die Neugierde für „das Ding an sich". Die moderne Reklame vermag durch ihre verschiedenartigen Ankündigungen in vielen Menschen diese atavistischen Regungen wachzurufen und dadurch kommt der Kauf zustande. Bei Frauen begegnet man häufiger als bei Männern diesem Motiv als Ursache ihres Einkaufes.

Parallel mit dem Motiv der Neugierde, geht auch das des „Besitzenwollens". Dieses ist die vorzüglichste Ursache des Kaufes beim Anblicke eines verlockend ausgeschmückten Schaufensters. Das „Haben, Haben" unserer Kleinen ist bei uns Erwachsenen ebenso vorhanden. Erzieht man ein Kind so, daß es alles sehen und anrühren darf, was in seiner Nähe liegt, wird es bald von seinem, oft mit den wütendsten Zornausbrüchen begleiteten Trieb, Spielzeug und dergleichen Dinge in die Hände zu bekommen, befreit sein. Das Analoge finden wir bei den Erwachsenen. Der Großstädter, dem die mit Reklamekunst ausgelegten Fenster eines modernen Geschäftshauses Tag für Tag geboten sind, läuft daran achtlos vorüber. Die Frau aus der Provinz, die selten die Hauptstadt besucht, bleibt davor stehen. In ihr werden die Gefühle und Triebe nach dem Besitzenwollen rege. Sie geht hinein und kauft. In zahlreichen Fällen sind es Gegenstände, die sie im strengen Sinne gar nicht braucht. Die großen Warenhäuser schlagen nicht als letzte aus diesem Trieb, der wie der obenerwähnte der Neugierde, mehr den Frauen als Männern innewohnt, Kapital. Wie mächtig dieser Trieb ist und daß er sich sogar ins Krankhafte steigern und pathologische Formen annehmen kann, lehrt uns die forensische Medizin und die Psychiatrie. Der Kleptomane ist nichts anderes als ein Subjekt, bei dem dieser Trieb, der normal jedem Kinde innewohnt, in den Entwicklungsjahren nicht rechtzeitig zurückgedrängt wurde und die Schranken der menschlichen Gesellschaft und Moral überwuchert.

Die Reklame, die für den Käufer aus dem Mittelstande gemacht wird, muß noch einem weiteren, äußerst wichtigen Umstande Rechnung tragen. Zu den obigen Ursachen gesellt sich beim Käufer aus dieser Gesellschaftsklasse, der eine Ware, die ihm durch Wort und Schrift angepriesen wird, ersteht, noch hinzu: Die Sucht es den Oberen gleich zu tun. Es ist dies in vielen Fällen Eitelkeit, in manchen ein im Unterbewußtsein schlummernder Zug nach Gleichberechtigung — ein nicht ausgesprochenes, nicht gedachtes sozialistisches Prinzip. Drittens erklärt sich diese Sucht noch durch den Umstand, daß der Käufer der Meinung ist, in einem von den Oberen bevorzugten Geschäfte tatsächlich bessere Ware zu erhalten, im guten Glauben, daß die oberste Gesellschaftsschicht wirklich nur immer vorzügliche, preiswerte Sachen kauft. Praktisch genommen arbeiten mit diesem Faktor alle jene Firmen, die auf ihren Annoncen, Inseraten, Ankündigungen usw. den Titel eines Hof- und Kammerlieferanten, Lieferanten eines Klubs der High-life ankünden oder jene Hotels, Etablissements, Sanatorien usw., die in unauffälliger Weise in einer Tageszeitung die Notiz erscheinen lassen: Unser Haus wurde durch den Besuch des Fürsten X oder der Herzogin Y ausgezeichnet und durch neuerliche Einkäufe beehrt. Oder: Im Hotel A. stieg zu mehrtägigem Aufenthalt ab: Seine Königliche Hoheit . . . usw. Es schmeichelt dem Mittelstande, den obersten Zehntausend es gleichtun zu können, und mancher kauft lieber in einem Geschäfte, von dem er weiß, daß dieser oder jener Potentat dort auch seine Einkäufe besorgt. Besonders gilt dies heutzutage für Deutschland, Oesterreich und Rußland, weniger für die romanischen Nationen, für England, wie für die freien Vereinigten Staaten Amerikas.

Bei uns in Deutschland ist das Streben nach vermehrtem Luxus in den letzten Dezennien im Mittelstande ganz besonders gestiegen. Es ist ein Streben, das mehr dem äußeren als inneren Luxus gilt. Alles will „first class" sein oder mindestens oder eigentlich hauptsächlich so erscheinen. Daher besorgt der Deutsche seine Einkäufe lieber in solchen Geschäften, die ihrem Namen nach erstklassig sind — durch ihre Titel präsentieren sie sich als solche und sind staatlich anerkannt — als in anderen, die über eine derartige Reklameattraktion nicht verfügen. Und wenn gar diese in den Preisen mit den anderen gleich sind! Ja der deutsche Mittelstand wird vielfach lieber eine mindere Ware aus einem solchen Geschäfte teurer bezahlen als eine bessere aus einem namenlosen. Denn der Schein ist in den meisten Fällen ausschlaggebend. Gleiches wie von diesen Geschäften, Hotels, Sanatorien, gilt auch von Kurorten und Seebädern. Auch hier spielt die Eitelkeit eine mächtige Rolle. Bei diesen kommt aber noch ein weiterer, auch nicht zu gering einzuschätzender Faktor hinzu: die Sucht nach Unterhaltung. Von den modernen Kurorten und Seebädern werden die allerwenigsten einzig ihrer Heilfaktoren wegen und von wirklich Kurbedürftigen aufgesucht. Betrachtet man den Prospekt eines solchen Ortes, so sind wohl „auch die Kurbehelfe und Indikationen" angegeben; der größte Teil des Büchleins aber malt uns in den verlockendsten Farben die verschiedensten Divertissements, Reunions usw. aus, es werden die dort stattfindenden Rennen, Weltmeisterschaften und dergleichen Vergnügungen erwähnt. Daß Kurorte und Bäder, die ihre Reklame auf dieser

Basis machen, richtig die Macht dieser „Sucht" beurteilen und den Geist der Gegenwart erfaßt haben, beweist die Frequenz dieser Orte.

Psychologisch am interessantesten ist ohne Zweifel die Wirkung der „feinen Reklame". Darunter verstehe ich jene, die künstlerisch wirkt und nur indirekt zum Kauf auffordert. Es ist die Reklame für die geistig Bessersituierten. Man muß diese in zwei von einander getrennt zu behandelnde Gruppen teilen. Die erste setzt sich's zur Aufgabe, den Käufer, das Publikum mit einer neuen Sache bekannt zu machen. Als Typus hierfür wäre zum Beispiel die Odolreklame zu nennen. Wo du auch immer wandeln mögest, vor dem Namen „Odol" bist du nirgends sicher. Nimmst du den „Corriere della sera" zur Hand — ecco „l'odol". Betrittst du in München dein Hotelzimmer, findest du am Waschtisch dein Odolglas. Gehst du zum Friseur, bricht sich dein Blick an den vier Odollettern, die an der Türe baumeln. Besteigst du in Wien den Omnibus, liest du früher dein „Odol" als die Fahrtrichtung ab. Wie wirkt nun diese Reklame?

Begegnet das Tier einer fremden Erscheinung, entsteht in ihm zuerst das Gefühl der Furcht. Dasselbe finden wir beim Kinde, beim Wilden. Das Pferd scheut vor dem Automobil, begegnet es ihm wiederholt, so gewöhnt es sich daran. Das Kind fürchtet sich das erstemal vor dem Krampus*), der mit den Ketten rasselt und auf seinen großen Sack klopft. Das aufgeweckte wird das Stadium der Angst bald überwinden und vom Zustande der Neugierde beherrscht sein. Es wird sich in diesem Kinde der Trieb regen, nachzusehen, wer hinter dem Mummenschanz steckt. Diese ererbte Anlage haben wir Erwachsenen keineswegs abgestreift, sondern sie ist in abgeschwächtem Zustande und im Unterbewußtsein gar wohl erhalten. Es ist diese Veranlagung vielfach auch der Grund eines gewissen Konservativismus im Menschen. Konservativ in ihren Anschauungen sind meistens Alte oder Leute, die nicht mehr über eine gewisse geistige Elastizität verfügen. Solchen bereitet das Studium, die Auffassung verschiedener Neuerungen Schwierigkeiten oder verursacht ihnen zum mindesten geistiges Unbehagen. Der Bauer traut der „neumodischen Erfindung" nicht. Aber nicht bloß dieser ist es, der schwer zur Anschaffung einer modernen Verbesserung zu überzeugen ist — ein jeder von uns steht einer absoluten Neuerung skeptisch gegenüber. Die Reklame nun, die das große Publikum mit einem neuen Gegenstande bekannt macht, hat die Aufgabe zu lösen, diese Scheu vor dem Neuen, die uns allen mehr oder minder innewohnt, zu nehmen. Dies geschieht durch den Umstand, daß uns in allen nur denkbar möglichen Situationen — ich erwähnte die hierfür typische Odolreklame — der Name oder die Abbildung des betreffenden Artikels in Erinnerung gebracht wird. Dadurch wird die Scheu in uns gebannt, und dadurch hat diese Art der Reklame ihre Wirkung erreicht. Der Käufer muß die Scheu erst in Neugierde, Interesse für den betreffenden Gegenstand verwandelt haben, bevor in ihm überhaupt der Gedanke an einen eventuellen Erwerb des Gegenstandes geboren wird. Erst wenn das Interesse für ihn geweckt ist, wird der Gegenstand gekauft. Artikel, die für die breite Masse bestimmt sind, „Massenartikel", müssen mit Massenreklame arbeiten, wenn ihr Absatz erfolgreich sein soll. Der Name des Artikels, beziehungsweise seine Abbildung, kann nicht oft genug dem Publikum in Erinnerung gebracht werden.

Anders verhält es sich mit der zweiten Gruppe der feinen Reklame, die nur für bestimmte Kreise in Betracht kommen kann. Ein Beispiel: die Reklame der Sektmarke Moët & Chandon. Sie ist das Beispiel einer sogenannten künstlerischen Reklame. Diese appelliert an ein feineres Empfinden im Menschen — an das ästhetische Gefühl. Auch diese Form wirkt nur im übertragenen Sinne. Die Firma, die eine solche Reklametechnik eingeführt hat, rechnet gar nicht damit, daß der Leser, der beispielsweise im Simplicissimus das Bild eines Hoffestes aus dem achtzehnten Jahrhundert sieht, unmittelbar nach dem Weglegen des Blattes in eine Weinhandlung stürzt, um sich einen Korb des obgenannten Champagners zu bestellen. Die feine Zeichnung Rezniceks soll vor allem das Gefühl der Freude im Leser wecken. Der Anblick eines guten, künstlerischen Bildes löst im feingebildeten Menschen genau so wie der Anblick einer schönen Gegend oder das Anhören guter Musik ein Gefühl der Freude aus. Es ist das Gefühl der Freude am Schönen. Der Psychologe macht nun folgende eigentümliche Beobachtung.

Fordert uns heute A. auf, mit ihm ins Theater zu gehen und finden wir Gefallen an der Aufführung, so empfinden wir Freude darüber. Wir sind nicht bloß dem Komponisten, dem Dirigenten, den Darstellern auf der Bühne dankbar und haben den Wunsch, diesen gegenüber unsere Freude zum Ausdrucke zu bringen, — ein Gefühl, das sich im Applaudieren, Herausrufen usw. äußert, sondern auch A. gegenüber, der uns aufforderte, das Theater an jenem Abend zu besuchen. Ja, A., der uns vielleicht nur ganz flüchtig bekannt war, und dem wir ohne jedwedes besondere Interesse gegenüberstanden, ist uns durch diesen Abend näher gerückt. Oder ein anderes Beispiel: Wir werden aufgefordert, Familie B. zu besuchen. Wir haben wohl von dieser Familie gehört, daß sie guten Geschmack hat. Wir kommen ins Haus. Die Leute bewohnen wirklich ein künstlerisch ausgeschmücktes, Individualität atmendes Heim. B.'s können genau so zum künstlerischen Heim kommen, wie Pontius Pilatus ins Kredo. (Das ganze Haus kann ihnen dank ihres

*) Ein verkleideter Mann, der am heiligen Nikolaustage (6. Dezember) in den Alpenländern in Begleitung des Nikolaus die Kinderstube aufsucht und die Kleinen beschenkt.

Geldes ein Innenarchitekt ausgeschmückt und eingerichtet haben.) Trotzdem wird sich die Freude, die wir beim Anblick des ästhetischen Milieus genießen, darin äußern, daß wir den B.'s mit mehr Wärme begegnen werden als im kalten Kaffeehaus. Logischer wäre es natürlich, daß man mit dieser Wärme dem eigentlichen Künstler und Schöpfer entgegenträte. Die Praxis jedoch lehrt uns, daß diese Gefühle meistens auf den übertragen werden, der uns unmittelbar das ästhetische Vergnügen verschafft. Genau dasselbe gilt für die künstlerische Reklame. Die Rolle des A. bezw. der B. spielt hier die Firma, die durch einen guten Zeichner in uns durch den ästhetischen Anblick ihrer Reklame ein Gefühl innerer Freude wachzurufen verstand. Wir stehen von nun ab dieser Firma nicht mehr gleichgültig gegenüber, sondern sind gegen diese Marke in gutem Sinne voreingenommen. Gehen wir nun in ein Restaurant und bestellen uns einen Sekt, so ist das Reznicekbild längst aus unserem Gedächtnis entschwunden — wir denken ganz sicher nicht daran — aber in unserem Unterbewußtsein schlummern die Worte: Moët & Chandon in angenehmer Erinnerung. Und fällt nun der Blick auf die Weinkarte, so verknüpfen wir mit den Worten: Mumm, Heidsick, Pommery-Greno etc. keinerlei weitere Vorstellungen als eben die eines französischen Schaumweines, bei dem obengenannten löst sich dagegen instinktiv eine angenehme, wenn auch durchaus vage unpräzisierte Erinnerung aus, und wir bestellen diesen Champagner.

Was ich über die künstlerische Bildreklame sagte, gilt auch von jener aus Amerika stammenden Reklame, die den Leser in Form einer Erzählung, Novelle, Humoreske mit der Firma A. oder B. bekannt macht. Das Vergnügen, die Unterhaltung, die uns dieses literarische Produkt liefert, verknüpft sich im Unterbewußtsein mit dem Namen jenes Geschäftes oder jenes Artikels, der in der Erzählung vorkommt. Z. B. Herr A. lernt im Warenhaus des Westens beim Einkaufe von Handschuhen die anmutige Verkäuferin B. kennen. Das Interesse, das wir für A, bezw. für die B. im Laufe der Lektüre gewinnen, verbindet sich unwillkürlich mit dem Begriffe: „Handschuhe" und mit dem Namen des Kaufhauses. Wir sind dann gelegentlich eines Einkaufes diesem Geschäfte gegenüber genau so voreingenommen wie im obigen Falle.

Zu der feinen Reklame zähle ich weiter auch die Autoritätsreklame. Sie ist vorzüglich auf literarischem Gebiete, sowie auf den einzelnen fachtechnischen Gebieten eingeführt. Lesen wir in einer Fach- oder Tageszeitung die Rezension über ein neues Werk, die aus der Feder eines Autors stammt, der auf seinem Gebiete als Kapazität angesehen wird, so wirkt sein Urteil bestimmend auf unseren Einkauf. Wir sagen uns: Das Buch, das vom Schriftsteller N. gut besprochen wurde, muß entschieden wertvoll und interessant sein; es verdient daher von uns gelesen zu werden. Die technische Neuerung, die uns Geheimrat Professor X, der als erster Fachmann auf seinem Gebiete angesehen wird, empfiehlt, muß tadellos sein, denn seine Autorität bürgt hierfür.

Reklame, die dem Käufer einen Artikel anpreist, der bei gleicher Güte wohlfeiler erscheint, versteht das Interesse des Käufers aus dem einfachen und jedem Menschen innewohnenden Motiv der Selbsterhaltung wachzurufen. Wohlfeiler kann ein Artikel sein, weil der Käufer daran Zeit, Arbeitskraft oder Geld spart. In jedem dieser Fälle spart er Lebensenergie und kann sein Kapital, seine Kraft, besser ausnützen. Eigentlich wäre dies ein physikalisches Gesetz aufs Psychische übertragen: Das Gesetz der Erhaltung der Kraft. Es ist eine durchaus gesunde Reklame, die mit diesem Faktor rechnet, vorausgesetzt, daß der Artikel, für den sie gemacht wird, tatsächlich irgendwelche Ersparnis für den Käufer bedeutet. In diesem Falle weiß eben der Verkäufer sein Interesse mit dem des Käufers parallel laufen zu lassen.

Diese Art der Reklame wäre Billigkeitsreklame zu nennen. Hier möchte ich einiges über die „scheinbare" Billigkeitsreklame einschalten. Die scheinbare ist eigentlich nichts weiter als ein Geschäftstrick. Sie ist in den meisten Fällen eine Warenhausreklame und besteht darin, daß der Käufer die Zahl der Mark, Kronen, Francs recht fett und groß gedruckt liest, während eine neunzig oder fünfundneunzig, — für ein normales Auge kaum lesbar, dahinter steckt. Diese Bazarreklame, die eigentlich eine Täuschung des Publikums ist und als nicht ganz „fair" angesehen werden könnte, verdankt ihren Erfolg der geringen Beobachtungsgabe des Publikums. Die meisten Halbgebildeten sind schlechte flüchtige Beobachter. Der moderne Großstadtmensch hat die scharfe Beobachtungsgabe, die den Naturvölkern heute noch als instinktive, vererbte Anlage eigen ist, längst eingebüßt. Nur den wenigsten, d. i. der geistigen Elite gelang es, diesen Instinkt durch denkendes Schauen zu ersetzen. Der Durchschnitt hat die natürliche, instinktive Beobachtung eingebüßt und hat es nicht gelernt, an Stelle dieser denkendes Schauen zu setzen. Daher kommen diese Warenhäuser und Basare, die auf Einkäufe des schlechtbeobachtenden, geistigen Mittelstandes rechnen, auf ihre Kosten.

Subtiler wäre die sogenannte Rabatt-Reklame. Ein Beispiel: Das Geschäftshaus A. gibt bei jedem Verkaufe einen Bon aus. Hat der Käufer für hundert Mark Waren bezogen, erhält er entweder drei Mark in bar oder in Waren ausbezahlt. Frauen aus dem Mittelstande bevorzugen besonders diese Geschäfte. Viele sind durch den scheinbaren Vorteil geblendet und denken nicht daran, daß vom Verkäufer dieses verausgabte Bargeld längst zum Preise der verkauften Ware geschlagen wurde. Andere wiederum sagen sich dies, haben aber mit einem monatlichen oder wöchentlichen Fixum zu rechnen, das heißt, sie bekommen ein Wirtschaftsgeld

und sind durch diesen Rabatt in der Lage, sich etwas zu ersparen. Das Geschäftshaus stellt für diese im obenbeschriebenen Falle eine Art Sparverein dar. Endlich werden diese Warenhäuser von jenen Kunden favorisiert, die in übertragenem Sinne Wiederverkäufer sind. Dies sind Köche, Wirtschafterinnen, Verwalter, mit einem Worte alle jene, die bei gleichzeitigem Gehalte für eine gewisse Summe die Verpflegung eines Klubs, einer Familie oder Genossenschaft zu besorgen haben. Das Rabattgeld bleibt dem betreffenden Käufer als Extragratifikation. Auch in diesem Falle versteht es der Verkäufer durch diese Art von Reklame sein Interesse mit dem persönlichen des Käufers zu paaren.

Leider ist vielfach noch in Laienkreisen die Ansicht verbreitet, daß Reklame besonders nur für solche Artikel in Betracht kommt, die minderwertig oder zum mindesten nicht vollwertig sind. Wie vielfach hört man leider noch immer: „Ja, dieses Geschäft braucht keine Reklame, seine Ware an und für sich ist die beste Reklame." Oder von Kurorten: „Der Ort braucht keine Reklame, seine Heilerfolge sind hinreichende Reklame!" Mit solchen Vorurteilen muß gänzlich aufgeräumt werden, solche Ansichten können nicht scharf genug bekämpft werden. Derartige Aussprüche sind zopfig und veraltet. Bei dem heutigen Handel und Verkehr muß sich jeder, der auf das kaufende Publikum angewiesen ist, zur Ansicht bekennen: „Habe ich für einen Dollar Ware, muß ich einen zweiten haben, um dem Käufer wissen zu lassen, daß ich Ware habe."

Die moderne Reklame, die richtig geleitet ist, entspricht „last not least" einem Bedürfnis des modernen Menschen. Auch der moderne Käufer muß den Standpunkt vertreten: Zeit ist Geld. Kaufe ich rasch, so spare ich. Könnte man sich vorstellen, daß sich in einer Weltmetropole wie London, New-York oder Berlin ein Kaufgeschäft wie im fernen Orient abspielt, wo der Verkäufer im Bazar seinen Kunden mit den Worten: „Allah ist groß" begrüßt, ihn zum Kaffee und zur Zigarette einlädt und ihn nach dem Befinden des Vaters, der Geschwister, nach dem Viehstand und der Ernte fragt und ihm endlich nach stundenlanger Konversation allmählich seine Waren zeigt? Hierbei wird sich der Käufer schwer hüten, gleich nach jenem Gegenstande zu fragen, der ihn veranlaßte, den Bazar aufzusuchen.

Der moderne, kaufmännisch richtig denkende Kunde wird das Geschäft bevorzugen, von dem er in Erfahrung gebracht hat, daß es die größtmöglichste Auswahl in jenen Artikeln hat, die er benötigt. In dieser Konkurrenz wird das Geschäftshaus den Preis davon tragen, das auch dem ortsfremden Käufer die Möglichkeit bietet, Kenntnis von seinem Warenlager zu erlangen. Dies geschieht durch Inserationsreklame und Affichen, beziehungsweise durch Reisende. Ein solches Geschäftshaus spart dem Käufer Zeit. Für den rationellen Käufer ist aber Zeit und Geld identisch. Das Kaufgeschäft kommt daher nur auf Grund der Reklame zustande. Abermals hat es der Verkäufer verstanden, durch diese das Interesse des Käufers mit dem seinen zu verknüpfen.

Zum Schlusse einige Worte über Reklame, die dem Fremdenverkehr gilt. Heute beginnen Städte und Länder den Wert der Reklame einzusehen. Freilich sind die Bestrebungen in den meisten Ländern noch vielfach in den ersten Anfängen. Nur ein Land hat seine Reklame in musterhafter Weise eingerichtet. Es ist die Schweiz. Sie vermag auch über eine mehr als hundertjährige Erfahrung in bezug auf Fremdenverkehr zurückzublicken. Wie verkannt wird dagegen das Wesen und die psychylogische Wirkung der Reklame in den übrigen Ländern! Da herrschen leider — sit venia verbo — noch vielfach naive Anschauungen. Wohlverdiente, im Stadt- oder Landesdienste ergraute Beamte werden auserkoren, die Reklame der Länder, Städte und Kurorte zu überwachen, zu leiten und entsprechende Anregungen zu geben. Es sind Leute, die sich ihr Leben lang nie mit dieser Kunst befaßt haben. Richtig das Wesen, die Psychologie der Reklame zu erfassen, ist eine Wissenschaft für sich. Es gibt allerorts Handelsschulen, in denen der junge Mann, der sich dem Kaufmannsstande widmen will, Buchhaltung, Rechnen, Warenkunde und Sprachen lernt, das Reklamewesen wird kaum gelehrt. Es wäre eine wohlverdiente Arbeit, des Schweißes der Besten wert, die wissenschaftliche Reklamelehre in das Programm kaufmännischer Schulen einzuführen.

Das Recht der Konkurrenzklausel

von Heinz Potthoff, Düsseldorf

Unter einer Konkurrenzklausel im engeren, meist gebräuchlichen Sinne versteht man eine Abmachung im Dienstverhältnis, nämlich denjenigen Vertrag, durch den der Arbeitnehmer sich verpflichtet, auch nach Beendigung des Dienstverhältnisses seinem früheren Arbeitgeber keinen Wettbewerb zu machen, d. h. nicht eine andere Stellung anzunehmen oder selbst ein Geschäft zu begründen oder an der Begründung in irgend einer Weise mitzuwirken, in dem dieselben Waren erzeugt oder vertrieben werden wie in dem Geschäfte des früheren Arbeitgebers. Diese Klausel ist ein sehr bequemes Mittel für den Arbeitgeber, nicht nur seine Geschäftsgeheimnisse zu sichern, sondern auch sich einen unbequemen Wettbewerb vom Halse zu halten. Und da sie ihm keinerlei Entschädigung oder sonstige Aufwendungen auferlegt, ist es

verständlich, daß gern und oft Gebrauch davon gemacht wird. Für den Arbeitnehmer aber ist die Klausel sehr hart, denn sie legt ihm, dem wirtschaftlich schwächeren Teil, Verpflichtungen ohne Gegenrechte auf; sie legt einen Teil seiner Arbeitskraft brach, auf deren Verwertung er zur Beschaffung seines Unterhalts angewiesen ist; und nur unter dem Drucke eines wirtschaftlich mächtigeren Arbeitgebers, aus Abhängigkeit von dem Zwang zur Annahme einer Stellung kommt der Abschluß eines solchen Vertrags zustande. Die Klausel ist höchst unsozial, weil sie eine Beschränkung der Person des Arbeitnehmers ausschließlich im Vermögensinteresse des Arbeitgebers ist. Es liegt gewiß nicht im Interesse der Gesamtheit, wenn Handlungsgehilfen, Techniker oder andere Angestellte in der Ausübung ihrer Fähigkeiten, in der Verwertung ihrer besten Kenntnisse gehindert oder gar zur Auswanderung veranlaßt werden. In Wirklichkeit liegt die Klausel auch gar nicht im Interesse der Unternehmer, denn bei ihrer allgemeinen Durchführung würde niemand mehr einen vorgebildeten Berufsarbeiter anstellen können; es würde die Freizügigkeit aufgehoben oder ein ständiger Wechsel in der Tätigkeit bewirkt werden. Tatsächlich ist auch die Konkurrenzklausel wie alle unsozialen Einrichtungen ein Mittel, mit dem unsoziale Arbeitgeber sich auf Kosten ihrer sozialgesinnten Wettbewerber und auf Kosten der Gesamtheit Vorteile verschaffen.

Die Angestellten verlangen daher mit Recht eine völlige Beseitigung dieser Abmachungen und werden darin von allen Sozialpolitikern unterstützt. Das Interesse der Unternehmer, Fabrikgeheimnisse, besondere Methoden usw., die sich patentrechtlich nicht schützen lassen, zu sichern, wird dabei völlig anerkannt, aber dafür gibt es andere Mittel, und die Sicherung darf nicht auf Kosten des Angestellten und nicht unter Behinderung seiner Arbeitskraft geschehen. Im heutigen Rechte kann sich die Forderung der *Nichtigkeit* von Konkurrenzabreden nur auf den § 138 des Bürgerlichen Gesetzbuches stützen, der lautet:

„Ein Rechtsgeschäft, das gegen die *guten Sitten* verstößt, ist nichtig.

Nichtig ist besonders ein Rechtsgeschäft, durch das jemand unter Ausbeutung der Notlage, des Leichtsinns oder der Unerfahrenheit eines anderen sich oder einem Dritten für seine Leistung Vermögensvorteile versprechen oder gewähren läßt, welche den Wert der Leistung dergestalt übersteigen, daß den Umständen nach die Vermögensvorteile in auffälligem Mißverhältnisse zu der Leistung stehen."

Dieser Paragraph würde vollständig genügen, wenn in unseren Richtern ein lebhaftes soziales Empfinden herrschte. Denn wenn ein Kaufmann mit 120 M Monatsgehalt angestellt und ihm zugleich eine Konkurrenzklausel auferlegt wird, durch die er sich bei einer Konventionalstrafe von 10000 M verpflichtet, jahrelang in ganz Deutschland und vielleicht noch in einigen benachbarten Staaten in kein Konkurrenzgeschäft einzutreten, so wird er damit gezwungen, neben seiner Arbeitskraft noch Vermögensvorteile zu versprechen, die mit der Gegenleistung (dem schon allein für die Arbeitsleistung sehr bescheidenen Gehalte) in „auffälligem Mißverhältnisse" stehen. Leider haben aber die Gerichte bisher fast immer versagt. Der § 138, der sogenannte *Wucherparagraph,* ist bisher fast ausschließlich auf den *Sachwucher* angewandt worden. Wer das *Vermögen* eines anderen wucherisch ausbeutet, der begeht ein unsittliches und daher ungültiges, unter Umständen strafbares Geschäft. Daß es einen viel schlimmeren *Personenwucher* gibt, der in Ausbeutung der Notlage oder der Unerfahrenheit eines auf seine Arbeitskraft angewiesenen Nächsten besteht, das ist den Gerichten noch fremd.

Allerdings haben Gewerbe- und Kaufmannsgerichte begonnen, diese Regel auch auf Anstellungsverträge anzuwenden und namentlich Verträge mit allzu krassen Schundlöhnen für ungültig zu erklären. Die Übertragung der sozialen Anschauung auf die Konkurrenzverträge wird leider erschwert durch Sonderbestimmungen für die wichtigsten Fälle, nach denen die Gültigkeit in bestimmter Weise beschränkt wird. Diese Paragraphen in der Gewerbeordnung und im Handelsgesetzbuche erklären die Abreden über eine gewisse Grenze der Billigkeit hinaus für unverbindlich und unsere Gerichte haben leider diese Sonderbestimmungen meist als eine gesetzliche Sanktionierung der Konkurrenzklausel aufgefaßt. Während gar kein Zweifel darüber sein kann, daß sich die Einschränkung der Klausel nur auf „unbillige" Verträge bezieht, die volle Nichtigkeit aller gegen die „guten Sitten" verstoßenden aber unberührt bleibt, hat sogar das Reichsgericht es fertig gebracht, die besonderen Schutzbestimmungen *gegen* die davon Betroffenen zu verwenden und auszusprechen, daß eine Nichtigkeit der Klausel nicht in Frage kommen könne, weil das Gesetz ausdrücklich nur eine Einschränkung der Gültigkeit vorschreibe. Neuerdings ist hier eine Wendung zum besseren eingetreten, und namentlich Klauseln mit ehrenwörtlicher Bindung oder mit ganz ungemessenen Vertragsstrafen sind für nichtig erklärt worden.

Die Bestimmungen für die verschiedenen Gruppen von Angestellten stimmen nicht überein: § 133f der Gewerbeordnung gilt nicht für alle gewerblichen Arbeiter, sondern nur für Techniker, Chemiker, Zeichner, Betriebsbeamte, Werkmeister und dergl. in gewerblichen Betrieben, ferner für technische Angestellte in der Binnenschiffahrt und (bestritten) in Eisenbahn- und Straßenbahnbetrieben. Er besagt:

„Eine Vereinbarung, durch die der Angestellte für die Zeit nach der Beendigung des Dienstverhältnisses in seiner gewerblichen

Tätigkeit beschränkt wird, ist für den Angestellten nur *insoweit* verbindlich, als die Beschränkung nach Zeit, Ort und Gegenstand nicht die Grenzen überschreitet, durch welche eine *unbillige* Erschwerung seines Fortkommens ausgeschlossen wird. Die Vereinbarung ist nichtig, wenn der Angestellte zur Zeit des Abschlusses minderjährig ist."

Diese Bestimmung würde bei richtiger Anwendung fast alle Klauseln außer Kraft setzen. In Wirklichkeit ist ihre Bedeutung nicht allzu groß, da höhere Gerichte schon das Verbot jeder Betätigung in einem Spezialfache oder das Verbot für ganz Deutschland als gültig anerkannt haben mit der naiven Begründung, der Angestellte könne ja zu einem anderen Spezialfache übergehen oder eine Stellung im Auslande annehmen. Weitere Einschränkungen enthält das Handelsgesetzbuch, das nur für Handlungsgehülfen und Lehrlinge gilt.

Die §§ 74 und 75 des HGB. enthalten zunächst genau die gleichen Bestimmungen wie § 133 f. der Gewerbeordnung, dessen Vorbild sie gewesen sind. Konkurrenzklauseln von Minderjährigen sind unbedingt nichtig, Vereinbarungen Volljähriger nur insoweit verbindlich, als sie nicht eine unbillige Erschwerung des Fortkommens darstellen. Die darüber hinausgehenden einzelnen Beschränkungen, die kraft *zwingenden* Rechtes eingeführt sind, bewirken folgende Unterschiede zwischen kaufmännischen und technischen Angestellten:

a) Jede Klausel eines Handlungsgehilfen wird *nach drei Jahren* unwirksam. Die eines Technikers kann noch nach 5 oder 10 Jahren wirksam sein, wenn sie im übrigen (nach Ort und Gegenstand) so eingeschränkt ist, daß der Richter darin keine unbillige Erschwerung erblickt.

b) Jede Vereinbarung ist unwirksam, wenn der *Prinzipal* das Dienstverhältnis ohne erheblichen Anlaß *kündigt* oder durch vertragswidriges Verhalten dem Angestellten Grund zum Austritt gibt. Diese absolut notwendige Sicherung fehlt in der Gewerbeordnung.

c) Ist eine *Vertragsstrafe* ausbedungen, so kann der Chef vom Handlungsgehilfen beim Zuwiderhandeln *nur* die Vertragsstrafe verlangen. Der Anspruch auf Erfüllung des Vertrages oder auf Ersatz eines weiteren Schadens ist ausgeschlossen. Der Chef hat also weder die Wahl, noch kann er zwei Ansprüche nebeneinander geltend machen. Der Handlungsgehilfe hat die Möglichkeit, mit dem Opfer der Vertragsstrafe sich von einer unerträglichen Klausel loszukaufen. Anders beim Werkmeister oder Techniker. Auch bei ihm sind Vertragsstrafen ein beliebtes Sicherungsmittel. In den Verträgen finden sich Strafen von einer Höhe, die Heiterkeit erregen müßte, wenn es sich nicht um einen geradezu frivolen Unfug handelte. Strafen, die das Jahreseinkommen des Technikers um das Zehn- oder Zwanzigfache übersteigen, sind nichts seltenes. Dagegen schützt allerdings das Gesetz, das dem Richter die Möglichkeit einer angemessenen Herabsetzung der Strafe gibt. Aber der Angestellte kann sich mit dieser Strafe noch nicht loskaufen. Der Arbeitgeber kann statt der Strafe oder auch neben der Strafe Ansprüche auf Schadenersatz geltend machen. Er kann ferner außerdem noch Erfüllung des Vertrages verlangen, kann den Techniker unter Androhung einer gerichtlichen Strafe für jeden Tag der Zuwiderhandlung zwingen, die mit schweren Opfern erkaufte Stelle wieder aufzugeben. Der Techniker ist einer Klausel rettungslos verfallen, wenn nicht der Richter ihn schützt.

d) Für ihn ist also eine soziale Rechtsprechung ein besonders dringendes Bedürfnis. Leider kommt das Recht diesem gar nicht nach. Streitigkeiten über eine Konkurrenzklausel der Handlungsgehilfen gehören vor das *Kaufmannsgericht* (soweit der Jahresarbeitsverdienst des Gehilfen 5000 M nicht übersteigt). Der Techniker muß sein Recht vor dem *ordentlichen* Gerichte, Amtsgericht, Landgericht) suchen. Damit wird nicht nur der Rechtsweg verteuert, sondern auch verlängert, während es doch gerade bei einer Konkurrenzklausel darauf ankommt, rasch zu wissen, ob die neue Stellung erlaubt ist. Vor allem aber geht der Techniker des größten Vorteils verlustig, von einem Kollegium aus praktisch tätigen Männern abgeurteilt zu werden, die das Leben und sein Bedürfnis kennen.

Noch günstiger als diese Gruppen stehen Rechtsanwälte und Ärzte da. Obgleich für sie keine Sondergesetze gelten, hat das Reichsgericht wiederholt entschieden, daß jede Konkurrenzabrede ungültig sei. Früher wurde das wohl damit begründet, daß diese Personen ihren Beruf nicht in erster Linie des Erwerbs wegen ausübten. Nachdem aber jüngst in dem Prozeß Weingartner entschieden ist, daß einem Künstler das Auftreten in der Reichshauptstadt von einem früheren Arbeitgeber auf Grund eines Vertrages untersagt werden kann, fällt diese Begründung wohl hin und es bleibt nur die andere, daß es sich hier um staatlich konzessionierte Tätigkeit handelt.

Als 1907 eine Novelle zur Gewerbeordnung vorlag, welche das Recht der Techniker mit dem der Handlungsgehilfen einigermaßen in Einklang bringen wollte, ist die Reichstagskommission nicht nur inhaltlich über die Vorschläge zur Beschränkung der Konkurrenzklausel weit hinausgegangen, sondern hat die Vorschriften darüber auch in den allgemeinen Arbeitertitel der Gewerbeordnung versetzt, so daß sie für alle Arbeitnehmer in gewerblichen Betrieben, auch für die Handlungsgehilfen, Geltung erhalten hätte. Das Gesetz ist aber unerledigt geblieben, und die Reichsregierung sträubt sich gegen Wiedervorlegung, weil ihr der Standpunkt des Reichstags gerade in der Konkurrenzklausel zu sozial erscheint. Dagegen wird nach langen Vorberatungen dem Reichstage eine Novelle zum Handelsgesetzbuch vorgelegt, die eine weitere

Einschränkung der Klausel für die kaufmännischen Angestellten bringen soll. Die bisherigen Bestimmungen sollen bestehen bleiben und dazu noch folgende treten:

1. Die Konkurrenzklausel bedarf zu ihrer Gültigkeit der schriftlichen Form.

2. Sie ist nur verbindlich, wenn für die Dauer der Beschränkung der Erwerbstätigkeit eine Entschädigung gezahlt wird, die sich für das erste Jahr mindestens auf ein Viertel, für das zweite Jahr mindestens auf ein Drittel und für das dritte Jahr auf den vollen Betrag der von dem Handlungsgehilfen zuletzt bezogenen vertragsmäßigen Leistungen beläuft. Auf diese Entschädigung muß er sich anrechnen lassen, was er in der Zwischenzeit erwirbt, oder zu erwerben böswillig unterläßt.

3. Die Entschädigungspflicht, die durch Vertrag nicht beseitigt werden kann, ist nicht Vorbedingung für die Gültigkeit der Klausel, wenn das Gehalt des Angestellten 8000 M übersteigt, oder wenn er für eine europäische Handelsniederlassung angenommen ist, oder wenn der Angestellte einen wichtigen Grund zur Lösung des Verhältnisses ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gibt, oder wenn die Klausel sich auf einen Bezirk von einem Kilometer im Umkreis des Geschäftsraumes beschränkt. Der Arbeitgeber wird seiner Entschädigungspflicht ledig, wenn er auf die Innehaltung der Konkurrenzklausel verzichtet.

3. Bei der Zurückführung einer Vereinbarung auf ein „billiges" Maß soll auch nach dem „berechtigten geschäftlichen Interesse des Prinzipals" gefragt werden.

5. Völlig nichtig soll (abgesehen vom Fall eines unmündigen Angestellten) die Klausel sein, wenn die Erfüllung auf Ehrenwort oder unter ähnlichen Versicherungen versprochen worden ist.

6. Eine Verschlechterung gegenüber dem bisherigen Rechte ist der Vorschlag, daß der Arbeitgeber bei Vereinbarung einer Vertragsstrafe nicht auf diese allein angewiesen sein, sondern nach den allgemeinen Regeln des BGB. die Wahl zwischen Strafe und Erfüllung des Vertrages haben soll. Diese Verschlechterung ist eine offenbare Rückwirkung der Tatsache, daß nach § 344 des BGB. die oft unsinnigen Vertragsstrafen vom Richter auf eine angemessene Höhe herabgesetzt worden sind, und daß in wirklich wichtigen Fällen der neue Arbeitgeber dann diese Strafe bezahlt hat. Das Recht auf Herabsetzung der Strafen nach richterlichem Ermessen bleibt unberührt.

Diese Vorschläge können natürlich die Angestellten durchaus nicht befriedigen, die Handlungsgehilfen nicht und die gar nicht betroffenen anderen Angestellten erst recht nicht. Alle Organisationen von Privatangestellten, die überhaupt auf sozialpolitische Betätigung Anspruch machen können, treten für die völlige Abschaffung der Klausel ein. Auch als Abschlagszahlung auf diese Endforderung ist die Novelle sehr bescheiden und zum Teil geradezu gefährlich. Um nur eines hervorzuheben, so soll der Arbeitgeber drei Jahre lang ohne jede Gegenleistung die Erwerbstätigkeit des früheren Angestellten beschränken können, wenn dieser im ersten Jahr ein Viertel, im zweiten ein Drittel seines bisherigen Gehaltes zu verdienen vermag. Wenn er infolge Krankheit weniger als die Hälfte dessen erwirbt, was ein gesunder Angestellter gleicher Art zu erwerben pflegt, dann bekommt er eine Rente aus dem neuen Versicherungsgesetz für Angestellte; wenn er aber noch viel stärker in seinem Erwerb beschränkt wird durch eine private Vereinbarung, dann soll das ganz in der Ordnung sein? Vor allem ist zu befürchten, daß unsere Richter auch hier wieder das Spezialgesetz für einen Fingerzeig zur Auslegung nehmen und Konkurrenzklauseln nur dann für unbillig erklären werden, wenn sie den Erwerb des gebundenen Angestellten um mehr als Dreiviertel beeinträchtigen.

Überhaupt kann die Regelung durch ein Spezialgesetz, das nur für eine Gruppe der Angestellten gilt, durchaus nicht befriedigen. Es muß eine *allgemeine* Regelung für alle Angestellten und Arbeiter verlangt werden und es ist zu hoffen, daß der Reichstag aus der Novelle zum Handelsgesetzbuch eine solche zur Gewerbeordnung macht. Der Einwand, daß man nicht gleichmäßig für Kaufleute und Techniker, für hoch- und niedriggelohnte Arbeitnehmer die Beschränkungen durchführen könnte, wird am einfachsten widerlegt durch das Vorgehen anderer Staaten, in denen allgemein gültige Beschränkungen bestehen, die über das Maß des bei uns geltenden hinausgehen.

In *Österreich* besteht seit zwei Jahren das sogenannte Handlungsgehilfengesetz, das in Wirklichkeit ein einheitliches Dienstrecht für kaufmännische, technische und andere Angestellte ist, da es für etwa neun Zehntel aller Privatbeamten gilt. Es enthält in den §§ 36/37 fast wörtlich dieselben Einschränkungen, wie sie unser Handelsgesetzbuch schon hat oder die geplante Novelle sie bringen soll. Aber in zwei wichtigen Punkten geht es weit darüber hinaus:

1. Jede Konkurrenzklausel ist unwirksam, wenn der Angestellte bei Beendigung des Dienstverhältnisses nicht mehr als 4000 Kr. Jahresgehalt bezieht.

2. Eine gültige Konkurrenzklausel darf die Beschränkung nicht über ein Jahr vom Dienstaustritt an erstrecken.

Noch allgemeiner ist die Beschränkung in der *Schweiz*, wo sie in das bürgerliche Recht (Obligationenrecht von 1911) aufgenommen ist. Auch hier sind trotz der Gültigkeit für *alle* Dienstverhältnisse ohne Ausnahme zwei wichtige Gesichtspunkte durchgeführt, die sich in unserem Rechte noch nicht finden:

1. „Das Konkurrenzverbot ist nur da zulässig, wo der Dienstpflichtige durch die Verwendung des Einblicks in Kundenkreise oder Geschäfts-

geheimnisse den Dienstherrn erheblich schädigen könnte."

2. „Das Konkurrenzverbot fällt dahin, wenn der Dienstherr nachweisbar kein erhebliches Interesse an dessen Aufrechterhaltung besitzt."

Wenn man diese beiden allgemeinen Grundsätze übernähme und sie durch einen dritten, eigentlich selbstverständlichen ergänzte, so würden fast alle Beschwerden über Konkurrenzklauseln wegfallen. Der dritte Grundsatz wäre, daß da, wo der Arbeitgeber ein erhebliches Interesse an der Beschränkung der Arbeitstätigkeit seines früheren Angestellten hat, er auch entsprechend dafür bezahlen muß. Und zwar ist für die Bemessung der Bezahlung die Regel der Handelsgesetzbuchnovelle von der steigenden Vergütung richtig, aber das Maß viel zu gering. Entweder müßte der Arbeitgeber im ersten Jahre das volle, im nächsten Jahre das doppelte letzte Gehalt fortgewähren unter Anrechnung des anderweit verdienten, oder die Sätze der Regierungsnovelle (lieber noch höhere) müßten ohne Rücksicht auf den späteren Verdienst als Entschädigung für die Beschränkung gezahlt werden. Wenn man das durchführte, würde man sehr bald erkennen, daß die Klausel überflüssig ist, und würde zu der Regelung kommen können, die von den Angestellten unbedingt erstrebt wird. Diese würde am einfachsten und besten in das Bürgerliche Gesetzbuch einzufügen sein und auch die sogenannten heimlichen Konkurrenzklauseln mit beseitigen, d. h. Vereinbarungen zwischen Arbeitgebern, nicht ohne Zustimmung des anderen dessen Personal zu engagieren. Ich habe schon vor vier Jahren dafür folgenden Vorschlag gemacht:

§ 630a: Vereinbarungen zwischen dem Dienstberechtigten und dem Dienstverpflichteten oder zwischen dem Diensberechtigten und einer dritten Person, durch die der Dienstverpflichtete für die Zeit nach der Beendigung des Dienstverhältnisses in seiner wirtschaftlichen Tätigkeit beschränkt wird, sind nichtig.

Bücherbesprechungen

Dr. Karl Hassack, WARENKUNDE. 2 Bändchen. 2. Auflage. Sammlung Göschen Nr. 222 und 223. 1. Unorganische Waren. Mit 40 Abbildungen. 2. Organische Waren. Mit 36 Abbildungen. Leipzig, G. J. Göschen'sche Verlagshandlung.

Die Warenkunde ist in den vorliegenden 2 Bändchen, die einschließlich des Registers zusammen 315 Seiten umfassen, in der vortrefflichen, übersichtlichen und leicht faßlichen Weise behandelt, wie sie dem auf dem Gebiete der Warenkunde rühmlichst bekannten Verfasser eigen ist. Trotz des für den umfangreichen Stoff beschränkten Raumes vermißt man keine Ware von nur einiger Wichtigkeit. Die Einteilung des Stoffes ist die in vielen Lehrbüchern der Warenkunde übliche. Die 76 Abbildungen tragen zum Verständnis bei. Das ausführliche alphabetische Register ermöglicht die Benutzung der Bändchen als kleines Warenlexikon.

Nicht einverstanden bin ich mit der Bemerkung (Bd. 2, S. 119), nach der Gossypium barbadense die Hauptbaumwollenpflanze Nordamerikas sein soll. Ihre Anpflanzung ist beschränkt. Die gewaltigen Mengen der nordamerikanischen Baumwolle kommen nicht von ihr, sondern von Gossypium hirsutum, einer einjährigen Pflanze. Ich hätte ferner gewünscht, daß bei den Handelssorten der Schafwolle (Bd. 2, S. 130) die auf den Wollauktionen zu London vornehmlich gehandelten „Merinos" und „Kreuzzuchten" (Croßbreds) erwähnt würden. Daß Guttapercha wie Kautschuk vulkanisiert werden kann (Bd. 2, S. 100), wird in vielen Lehrbüchern behauptet, entspricht aber nicht der Wirklichkeit. *M. Pietsch.*

Fiegel, Max, Dipl.-Ing., DER PANAMAKANAL, die Bedeutung des Kanalbaues, seine Technik und Wirtschaft. Berlin 1911. Dietr. Reimer. 183 S.

Den in letzter Zeit sich häufenden Schriften über den Panamakanal reiht sich eine an, die durch die Darstellung des Stoffes sich von den meisten anderen unterscheidet. Der Verfasser, der als Ingenieur bei dem Kanalbau tätig, aus eigener Anschauung schildern kann, behandelt nach einem kurzen historischen Überblick über frühere Versuche der Durchstechung von Mittelamerika, rein technische Fragen des Baus: Zunächst die verschiedenen Möglichkeiten der Anwendung der einzelnen Systeme von Schleusen, und die Gebietserwerbungen für den heutigen Kanal und seine Trace; dann folgen interessante Ausführungen über den Bau selbst, die Schwierigkeiten desselben und die zur Verwendung kommenden Maschinenanlagen. Die letzten beiden Hauptteile bringen noch einige Mitteilungen über Wirtschaft und Verwaltung sowie Bedeutung des Panamakanals. — Die sehr inhaltreiche Studie, die durch gute lehrreiche Illustrationen noch an Wert gewinnt, zeichnet sich aus durch klare, sachgemäße, nicht zu breite, aber doch immer das Wichtige treffend hervorhebende Behandlung des Stoffes und verdient daher neben anderen Werken über dasselbe Gebiet wohl einiger Beachtung. *K. Krause.*

Albert Müller, WERT DER PROJEKTIERTEN GROSSCHIFFAHRTS-STRASSEN NACH DEM RHEIN UND DER WESER FÜR DIE STÄDTE NÜRNBERG UND FÜRTH. Wissenschaftliche Beilage zum Jahresbericht der Kgl. Kreisoberrealschule Nürnberg. 1911/1912. 56 S.

Zuerst bespricht der Verfasser alle Großschiffahrtsprojekte Bayerns, die Nürnberg, München und Augsburg mit dem Rhein, der Donau und der Weser verbinden sollen. Zahlreiche Kartenskizzen und Profile ergänzen die Ausführungen, und bieten eine willkommene Zusammenstellung des zerstreuten Materials. Im zweiten Teile folgt eine treffliche Würdigung des Handels von Nürnberg und Fürth. Aus den beigegebenen Tabellen und Diagrammen, die ein kurzer Text begleitet, läßt sich leicht ein umfassender Überblick über die Gegenstände und die Richtung des Güterverkehrs der beiden Städte gewinnen. Indem der Verfasser zeigt, welch große Bedeutung der Nordwesten Deutschlands für den Handel der beiden Städte besitzt, bringt er den Nachweis, daß eine leistungsfähige Kanalverbindung mit dem Rhein auf starken Verkehr rechnen kann, daß aber der Warenaustausch mit dem Wesergebiete die Anlage eines Großschiffahrtsweges noch nicht rechtfertige. Der bayerischen Regierung, die eine Kanalvorlage vorbereitet, wird daher das mit bewundernswertem Fleiße zusammengetragene Material große Dienste leisten, außerdem ist aber die aufklärende Wirkung dieser trefflichen Schrift im bayrischen Volke nicht zu unterschätzen.

Dankenswerterweise stellt der Verfasser den Abonnenten der Z. f. H. u. H. Freiexemplare zur Verfügung; Kaufleuten und vor allem wissenschaftlichen Körperschaften kann nur empfohlen werden, von diesem Anerbieten recht bald Gebrauch zu machen.

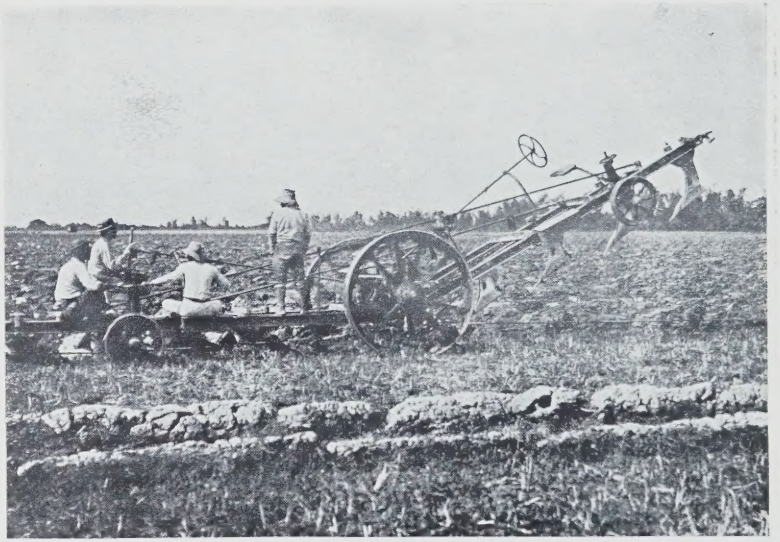
Joh. Riedel.

Poeschel & Trepte, Leipzig

Expedition ins Kampfergebiet

Der Ofen zur Kampferbereitung

Der Destillationsapparat (Kampfer)

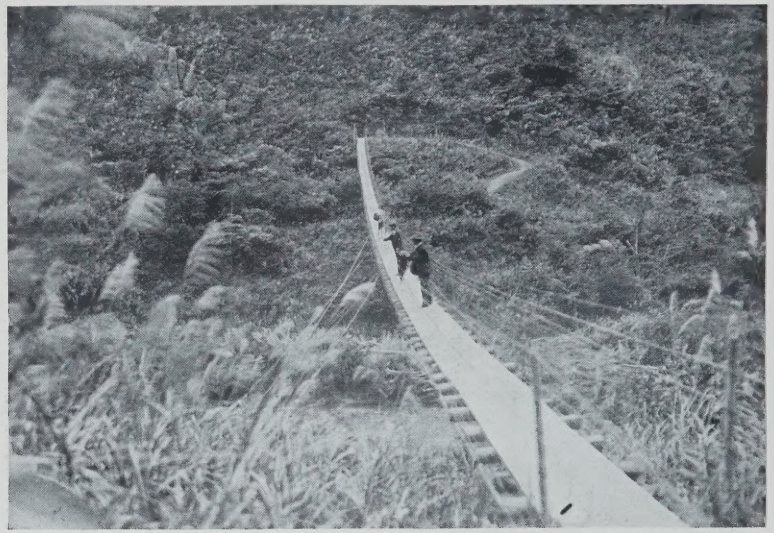


Zuckerfeldbestellung

Zuckerfeldbestellung

Boote am Tainan

Eisenbahnstation mit Händlern



Aus Telephondraht geflochtene Schwebebrücke im Wildengebiet

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 10 JANUAR 1913

Die wirtschaftliche Erschließung Formosas

von Fritz Wertheimer, Berlin

IN Ostasien wird der Kampf um die Vorherrschaft der drei ostasiatischen Machtfaktoren Japan, Rußland und China mit wechselndem Glücke fortgesetzt. Dem mächtigen Anlauf des russischen Reiches, seine Machtsphäre an das östliche Meer vorzuschieben, die Amur- und Seeprovinzen zum Mittelpunkte des ostasiatisch-russischen Handels zu machen, ist durch die Niederlage im japanischen Kriege ein Halt geboten worden. Die kostspieligen, aber glänzenden und großzügigen Kolonisationsversuche der Russen auf der Liaotung-Halbinsel sind den Japanern überliefert worden, die ihrerseits ihre Machtsphäre mehr und mehr in die Mandschurei vorschieben, nachdem sie Korea durch ihre militärischen und diplomatischen Siege erworben haben. Aber schon ein Jahrfünft nach dem blutigen Ringen reichen sich die beiden Gegner die Hände zu neuer Kräftigung, die zwar in ihrem Endeffekt zweifellos zu neuer Rivalität zwischen beiden führen muß, die aber vor der Hand beiden das Gewünschte gibt, ohne daß es darob in der Gegenwart zu einer neuen Auseinandersetzung kommen müßte. Der dritte Machtfaktor Ostasiens aber, China, stellt den Körper, der hier fortwährend amputiert wird, und ist diplomatisch und militärisch zu völliger Bedeutungslosigkeit herabgesunken. Es ist eine müßige Frage heute, ob diese Abwägung der Kräfte im Osten Bestand haben wird. Unergründlich im Schoße der Zukunft verborgen ruht die Lösung der Frage, ob ein zu eigenem nationalen Leben erwachtes China sich aufraffen, seiner Größe und Volkskraft bewußt werden und dann die Rache an Japan und Rußland nehmen wird, die zu nehmen seine heutige Ohnmacht ihm verbietet. Sollte diese Entwicklung mit als Folge der chinesischen Revolution kommen, so würde sie alles in Schatten stellen, was wir in den letzten 60 Jahren an Entwicklungen in Japan gesehen haben. Bis sie aber kommt, müssen wir daran festhalten, daß Japan im ostasiatischen Mächtekonzert die erste Geige spielt, und wir müssen immer wieder bewundernd konstatieren, wie klug und geschickt es seine Politik verstanden hat, zu dieser Rolle aufzusteigen.

Ein Blick auf die Landkarte vor 20 Jahren ließ den Kampf des winzigen Inselreiches gegen den Koloß China und gegen den nicht minder kraftvollen Riesen Rußland fast als aussichtslos erscheinen. Und doch veränderte die ostasiatische Landkarte langsam und sicher ihre Farbe, kamen zu den paar Inseln des Mikado erst Formosa, dann halb Sachalin, schließlich Korea und die Anwartschaft auf die Mandschurei. Man braucht gar kein „Japanfreund" zu sein — um diesen sehr zum Schlagwort gewordenen Ausdruck zu gebrauchen —, um solcher japanischen Großmachtspolitik alle Anerkennung zu zollen, man muß einfach Respekt haben vor der zielbewußten nationalen Arbeit eines kleinen Häufleins von Führern, denen ein starker Machtwille und ein schon ins Chauvinistische schillernder Patriotismus eines ganzen Volkes Durchschlagskraft und Erfolg sicherte. Das Ziel Japans geht ja nicht auf den Erwerb von Kolonien im eigentlichen Sinne des Wortes aus. Japan braucht etwas ganz anderes. Es ist klein, und seine insulare Lage erschwert ihm eine Weltmachtspolitik; seine Erschließung der letzten 60 Jahre kam plötzlich und ungleichmäßig. Seine Siege waren überraschend und von Erfolg gekrönt, aber seine Kleinheit und Abgeschlossenheit birgt die Gefahren von Rückschlägen. So gilt es für Japan, zunächst territorial ein *Groß-Japan* zu schaffen, das durch seinen Länderbesitz die Ungleichheit der Machtverhältnisse zwischen den drei rivalisierenden Ostasien-Nationen wenigstens etwas ausgleicht. Dazu muß es auf dem chinesischen Festlande festen Fuß fassen, um von dort aus

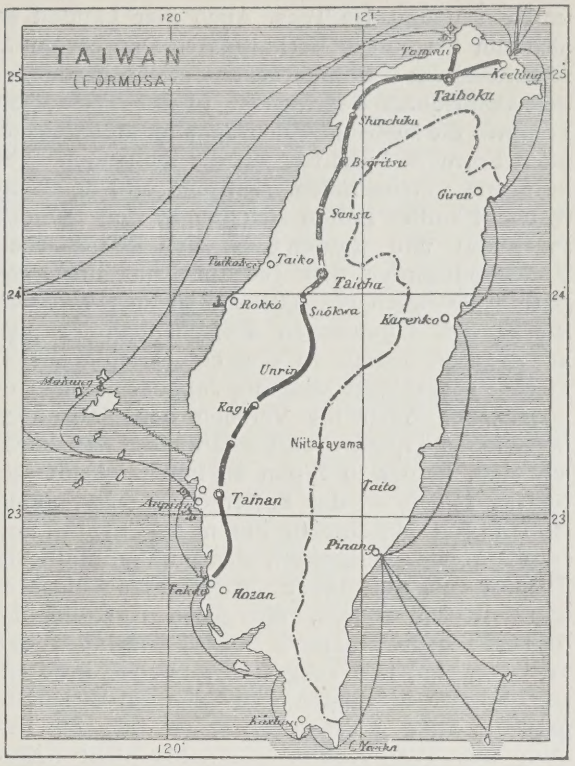
politische und wirtschaftliche Fangarme zur Weiterarbeit ausstrecken zu können. Es braucht aber auch ein Groß-Japan in *wirtschaftlichem* Sinne. Denn das „England des Ostens", das es sich so gern nennen hört, besitzt nicht die überragend gute Flotte [und kann sie sich bei seiner notorischen Geldarmut auch nicht schaffen], die dazu gehörte, in jedem Kriege jeglicher Mächtegruppierung gegenüber die Sicherheit von Land und Ernährung zu garantieren. So muß es seinem Reiche Länder und Gebiete angliedern, die so nahe dem Mutterlande liegen, daß sie mühelos auch im Kriegsfalle mit den vorhandenen Mitteln geschützt werden können. Es müssen Länder sein, deren Wirtschaftsstruktur zur Ergänzung der japanischen Volkswirtschaft geeignet ist, die ihm an Agrarprodukten und industriellen Rohstoffen das gewähren, was ihm selbst fehlt. Das Ziel der japanischen Kolonialpolitik ist also eigentlich nicht die Schaffung und Verwaltung auswärtiger Kolonien mit völlig selbständigem und der Wirtschaft des Mutterlandes fern liegendem Wirtschaftsleben, sondern die Zusammenschweißung von Mutterland und Kolonialgebieten zu einem politisch und wirtschaftlich selbständigen größeren Japan. Politisch ist das Ziel und sind die bisherigen Etappen dazu klar. Wirtschaftlich soll, um es mit wenigen, nicht erschöpfenden, Strichen zu zeichnen, Sachalin in Zukunft seine Petroleumquellen dazu erschließen, um die Bestände der Echigo-Provinz, die den japanischen Bedarf nur zu einem Drittel decken, zu ergänzen. Die Forstwirtschaft des Hokkaido, der in der japanischen Verwaltungspraxis zwar nicht als Kolonialgebiet gezählt wird, es aber seiner ganzen Struktur nach ist, soll die heimatliche Wirtschaft ergänzen und einen lohnenden Export nach China garantieren, dessen Holzarmut nach solchen Importen drängt. Korea besitzt die heißersehnten Erze, deren das Mutterland Japan bei allem Kohlenreichtum so sehr ermangelt. Sie sind dringend nötig, um die japanische Industrialisierung weiter schreiten zu lassen, vor allem, um die japanischen Stahlwerke in Kure, Wakamatsu und Muroran, die doch das Ziel und die Sehnsucht des japanischen Nationalstolzes: die Herstellung von Kriegsschiffen, Geschützen und Geschossen im eigenen Lande, erfüllen sollen, um diese Stahlwerke also mit dem nötigen Rohmaterial zu versehen. In der Ernährungsfrage liegt die Sache so, daß Mittel-Japan mit dem an Klima und Bodenbeschaffenheit ähnlichen Korea die Reiskammer des ganzen Landes werden soll, daß der nördliche Hokkaido mit Nord-Japan als Getreidekammer gedacht ist, die zwar heute noch nicht allzu viel liefert und zu liefern braucht, weil ja der Getreide- und Brotkonsum hinter der Reisernährung völlig zurücksteht, deren Aufgabe aber wächst mit der bewußten Förderung der Getreide- und Fleischernährung, die aus hygienischen und militärischen Gründen als richtiger anerkannt ist. Das südliche Formosa hat in diesem Programm die Rolle des Lieferanten von Salz und Zucker zu erfüllen, und wie ihm das schon heute geglückt ist, das zeigt am besten die Verminderung des Wertes der fremden Zuckereinfuhr nach Japan von 28,3 Mill. Yen im Jahre 1898 auf 9,1 Mill. Yen im Jahre 1911. Das sind nur die großen Grundlinien, die im einzelnen sehr leicht zu ergänzen wären.

Es ist ganz charakteristisch für die japanische Arbeitsmethode, daß der Grundsatz, getrennt zu marschieren und vereint zu schlagen, auch ins Wirtschaftliche übersetzt wurde. Jahrelang wurden die Kolonien ohne jeden Zusammenhang miteinander von völlig selbständigen Gouverneuren entwickelt, wie es den Gouverneuren paßte und der Besonderheit der einzelnen Wirtschaftsgebiete entsprach. Aber in den einzelnen Kolonien arbeiteten stets die besten aller japanischen Beamten, stets diejenigen, die man im Auslande nach fremden Ideen und Gewohnheiten geschult hatte, die dort aus dem Herdenmenschentum ihres Heimatlandes zu selbständigem Wollen und Handeln erzogen worden waren. Mit asiatischer Anschmiegsamkeit, aber auch mit asiatischer Rücksichtslosigkeit, wo es geboten war, konnten sie arbeiten, ohne in den Kolonien durch die starken Hemmungen von nationalem Konservativismus und heimischem Beharrungsvermögen allzu sehr gehindert zu sein. Hier konnten sie sich die Sporen verdienen, die zu den höchsten Staatsämtern in der Heimat später Anwartschaft gaben; der Lebenslauf der Katsura, Goto, Nogi, und wie sie alle heißen mögen, bietet gute Beispiele.

Dieses allgemeine politisch-wirtschaftliche Milieu mußte hier geschildert werden, wenn die japanische Arbeit in einer einzelnen Kolonie, die allerdings heute die interessanteste und wirtschaftlich wertvollste Japans darstellt, in den richtigen Rahmen eingestellt werden sollte, und wenn die einzelnen Wirtschaftsbilder aus dieser südlichen Kolonie von dem Leser dann in den richtigen Zusammenhang mit den ostasiatischen Geschehnissen sollen gebracht werden können. Denn bei allen Einzelerscheinungen des ostasiatischen Werdens und Vergehens sollten wir nie die Wirkung aufs Ganze vergessen.

Dazu kommen aber gerade für *Formosa* Besonderheiten, die das Interesse an der japanischen Arbeit hier doppelt erwecken können. Als die Japaner im Mai 1895 die Insel [die vorher auch einmal Deutschland hätte erwerben können!] als Siegespreis im chinesisch-japanischen Kriege besetzen konnten, da fanden sie merkwürdige Verhältnisse vor: die Insel war nämlich gar nicht eigentlich unter chinesischer Herrschaft, sondern nur die westliche Hälfte, die Ebene, die westlich von dem die Insel von Norden zum Süden durchziehenden Mittelgebirge liegt, konnte als chinesisch angesprochen werden. Die östliche Hälfte aber war im Besitze der sogenannten „Wilden", jener malayischen Ureinwohner, die als die ersten Bewohner der Insel ange-

sehen werden können, und die sich aus früher harmlosen Menschen inzwischen in der Abgeschlossenheit der Bergschluchten, in Kämpfen gegeneinander und gegen die sie bedrückenden Chinesen, zu jenen Kopfjägern entwickelt hatten, deren Schreckenstaten im Osten berüchtigt waren. Das war nicht immer so. Im Anfang des 17. Jahrhunderts, als die Holländer eine blühende Kolonie auf Formosa hatten, standen ihre Kulturpioniere mit jenen Wilden ganz gut, und auch der merkwürdige chinesisch-japanische Seeräuber Koxinga, der letzte Beschützer der in China verschwindenden Ming-Dynastie, fand ganz praktikable Nachbarn, als er sich vom Festlande zurückziehen mußte und hier sein neues Königreich unter Vertreibung der Europäer begründete. Später aber verschlechterte sich das alles, und die Japaner fanden neben etwa 3 Millionen Chinesen ungefähr 120000 Wilde vor, von denen sie mit den früheren Chinesenbedrückern in einen Topf geworfen wurden. Zunächst waren auch die Chinesen keine Freunde. Sie entstammten dem gegenüberliegenden Canton-Amoy-Gebiet, das die politisch intelligentesten, heißblütigsten und durch geschäftliche Boykotte und ähnliche Dinge zu wirtschaftlichem Kampfe geschultesten Chinesen beherbergt. Der Aufstände und der inneren Widerstände gab es unzählige. Aber all das war noch nicht so unangenehm, wie der Widerstand der „Wilden", die Japan in einem militärischen Ansturm überrennen zu können hoffte, und in deren Bekämpfung es heute nach 15jährigem Besitz der Insel noch nicht viel weiter fortgeschritten ist als damals. Auch heute *besitzt* Japan erst die westliche Ebenen-Hälfte der Insel und kann dort seine wirtschaftliche Erschließungsarbeit vornehmen; auch heute hat es daneben einen militärischen Kleinkampf zu führen, der an Geld- und Menschenopfern hohe Anstrengungen erfordert. Und gerade wenn man diese Schwierigkeiten berücksichtigt, erstrahlt in um so hellerem Lichte, was die 100000 japanischen Beherrscher der Insel trotz aller widrigen Umstände haben leisten können. Das Wildengebiet ist noch durch eine sorgsam ausgebaute Wachtpostenkette von Polizisten und Truppen abgeschlossen. 1200 qri von im ganzen 2330 qri (ein Quadratri = 3,93 qkm) sind so jeder wirtschaftlichen Beeinflussung entzogen. Die Wachtpostenlinie besteht aus einem 30—50 Fuß breiten kahl gelegten Pfade, der die Insel von Norden nach dem Süden durchschneidet und der ein bequemes Schußfeld bei Überfällen abgibt. Diesen Sicherheitsgürtel vorzuschieben, ist eine schwere Aufgabe. Eine Expedition des Jahres 1904 z. B., unternommen von 971 Mann kostete über 100000 Mark und brachte bei dem Verlust von nur zwei Mann eine Ausdehnung der Linie um 33 Meilen. Eine andere Expedition von 200 Tagen, davon 40 Gefechtstagen, brachte nur eine Ausdehnung um 27 Meilen, es waren dazu 1800 Mann nötig und 250000 M, und 272 Personen fielen im Kampfe!



Unter solchen widrigen Umständen also hatten die Japaner zu arbeiten, und ein kurzer Blick auf die Statistik zeigt, wie ihnen die Arbeit gelungen ist. Aus den 12,3 Mill. Yen ordentlicher und außerordentlicher Einnahmen der Insel im Rechnungsjahre 1898/99 sind 45,3 Mill. Yen im Jahre 1912/13 geworden. Im gleichen Maßstabe sind die Ausgaben gewachsen, die zielbewußt zur Förderung des Wirtschaftslebens der Insel Verwendung fanden. Aber der Staatszuschuß, den die Finanzverwaltung der Kolonie vom Mutterlande noch erforderte, ist von 3,9 Mill. Yen des Jahres 1898/99 zunächst zwar auf 6,2, auf 8 Mill. sogar später gestiegen, aber er fiel dann langsam und sicher, verschwand im Jahre 1905/06 und 1906/07 und kehrte nur vorübergehend in den beiden folgenden Rechnungsjahren mit 1 Mill. und 1,6 Mill. zu besonderen Zwecken wieder, um seither völlig und dauernd zu verschwinden. Die Insel erhält und entwickelt sich selbst aus Eigenem, sie gibt z. B. in den letzten Rechnungsjahren 6 und 8 Mill. Yen jährlich zu öffentlichen Arbeiten, zu Wege- und Verkehrsverbesserungen aus und legt somit den Grund zu immer größerer Blüte. Das zeigt sich deutlich in der Produktionsstatistik der Insel. Zwar ist der Reisbau in seinen Erträgnissen im Laufe der Jahre etwas zurückgegangen, aber das geschah bewußt, weil man das Reisland nutzbringender und besser zu Zuckerplantagen brauchen konnte und die Insel immer noch ihren eigenen Bedarf an Reis völlig deckte, insbesondere da ja auch das Zuckerrohr in Fruchtwechselfolge, d. h. zwei Jahre Rohr und ein Jahr Reis, angepflanzt wird. Stabil geblieben ist ungefähr die Anpflanzung

und Erzeugung des Tees. Auch hier handelt es sich um besondere Verhältnisse. Der berühmte formosanische Oolong-Tee entspricht besonders amerikanischem Geschmack. In der Tee-Saison kommen die amerikanischen Japandampfer eigens nach Formosa herunter, um die lohnenden Teeladungen mitzunehmen. Britische und amerikanische Händler halten sich in der Zeit auf der Insel auf und kaufen von den chinesischen Kleinproduzenten den Tee ab. Eine alte Antipathie und auch geschäftliche Gründe verboten ihnen, den japanischen Zwischenhändler aufkommen zu lassen. In das chinesisch-amerikanische Teegeschäft sind die Japaner kaum eingedrungen. Auch ihr Versuch der Subventionierung des japanischen Teehandels — der letzte Versuch, immer in Japan zu helfen, wenn alle Stricke reißen —, das kostenlose Zurverfügungstellen von Maschinen, die nach Ceylon- und Indien-Muster hergestellt, eine gute und billigere Teesorte als die manuell verarbeitete Chinesenware liefern sollten, die große Anstrengung, diesen Tee in Rußland abzusetzen, alles das versagte, und das Teegeschäft blieb chinesisch. Die Japaner beteiligten sich dann am Geschäfte nur mit einer — Teeausfuhrsteuer, die zur Hebung des Teegeschäfts zweifellos nicht beigetragen hat. Alle anderen Wirtschaftszweige aber zeigen einen unerhörten Aufschwung. Die Produktion von Zucker stieg vom Jahre 1898 bis zum Jahre 1910 von 70 auf 340 Millionen kin (1 kin = 0,6 kg), die der süßen Kartoffeln von 350 auf 1070 Mill. kin. Die Meereserzeugnisse hatten eine Wertsteigerung von 410000 auf 1100000 Yen, die Kohlenproduktion stieg von 70,9 Mill. kin auf 386 Mill., die Goldproduktion von 17000 auf 440000 momme (1 momme = 3,75 gr). Die Produktion von Kampfer und Kampferöl von 3,1 Mill. kin auf 11,3 Mill. kin. Nur bleibt bei all diesem Aufschwung zu erwägen, daß im Jahre 1898 der Wert der Ein- und Ausfuhr *vom Auslande* nach Formosa ungefähr 30 Mill. Yen betrug, während der *japanische* Handel mit der Insel sich auf nur 7,8 Millionen belief. Im Jahre 1911 dagegen war zwar der Auslandshandel in Ein- und Ausfuhr auf 32,8 Mill. gestiegen, der japanische Handel aber war auf 85,2 Mill. M in die Höhe geschnellt. Mit anderen Zahlen ausgedrückt: im Jahre 1898 besaß der Auslandshandel 79 % vom Gesamthandel, im Jahre 1911 war der Anteil auf 28 % gesunken. Man wird also das gemischte Gefühl verstehen, das die fremden Kaufleute bei einem Überblick über die Entwicklung der „illa Formosa", der prächtigen Insel, erfaßt. Man wird aber bei objektiver Betrachtung aus dieser Tendenz, eigene Herren als Abnehmer und Lieferanten ihrer Kolonie zu sein, den aufstrebenden Japanern keinen Vorwurf machen dürfen, soweit nicht ihr Sieg über das Geschäft der fremden Kaufleute durch irgendwelche unzulässigen Begünstigungen erfochten worden ist, wofür aus älteren und neueren Zeiten freilich auch eine Reihe von Beweisen versucht worden ist. Bei dieser allgemeinen Betrachtung der Verteilung der Handelswerte auf die einzelnen Länder finden wir, daß China in Ein- und Ausfuhr vom Jahre 1898 bis zum Jahre 1911 von 20,8 auf 9,4 Mill. Yen zurückgegangen ist. Das ist ein Beweis, wie sehr es den Japanern gelungen ist, sich das Vertrauen der 3 Millionen chinesischer Einwohner der Insel zu sichern und das eigene Wirtschaftsleben der Insel zu fördern. Die enge politische und wirtschaftliche Kommunikation der Chinesen mit dem gegenüberliegenden China-Festlande, wo sie beheimatet waren und ihre Freunde und Bekannten hatten, die hat einigermaßen aufgehört, die Chinesen wurden systematisch und oft auch zwangsweise durch wirtschaftliche Schädigung und Bedrückung der Urheimat entfremdet und auf sich selbst gestellt. Deutschland aber ist im erwähnten Zeitraum von 298000 Yen auf 4,4 Mill. Yen gestiegen, einmal weil wir einer der Hauptabnehmer für die stark gesteigerte Kampfer-Produktion der Insel sind, und dann auch, weil es uns gelungen ist, an der Exploitierung der Insel uns durch Lieferung von Maschinen, Bau von Zuckerfabriken, Kleineisenbahn-Materialien, und so fort, zu beteiligen. Wollte man aus dieser wirtschaftlichen Einzelerscheinung einen Schluß ziehen, so wäre es der, daß die japanische Kolonialarbeit sich eben in erster Linie politisch und wirtschaftlich ganz naturgemäß gegen China richten muß.

Darf ich als äußeres Zeichen der Wirtschafts- und Geschäftsentwicklung Post und Telegraphie anführen, so betrug die Zahl der Poststücke im Jahre 1897/98 nur 6,96 Mill. Stück, im Jahre 1910/11 dagegen volle 29 Mill. Stück. Die Zahl der Telegraphenanstalten stieg von 40 auf 117, die Zahl der Telegramme von 825000 auf 1270000. Aus 800000 Ferngesprächen des Jahres 1900 sind jetzt 13,7 Millionen geworden. Die Länge der Eisenbahnlinien ist von 1898 bis heute von 60 auf 290 englische Meilen gestiegen, die Zahl der Lokomotiven hat sich von 10 auf 60 erhöht, die Zahl der beförderten Personen von 265000 auf 3,5 Mill., die der Güter von 23000 auf 1 Mill. To. Ähnliche Zahlen für eine rasche Entwicklung wären noch in Menge anzuführen.

Diese Wirtschaftsentwicklung stützt sich zunächst auf einige finanziell recht erträgliche *Monopole*. Da ist in allererster Linie das *Opium-Monopol* zu erwähnen. Die Japaner übernahmen mit der Chinesenbevölkerung eine an das Opium seit Jahrzehnten gewöhnte Menschenmenge, und von einem glatten Verbot des Opiumrauchens konnte nicht die Rede sein. Allerdings bestand auch die Gefahr, daß die Unsitte auf die eigenen Landeskinder abfärbte und durch das lebhafte Fluktuieren der Japaner zwischen Heimat und Kolonien in das Mutterland verschleppt würde. Dem wurde durch strenge Strafbestimmungen vorgebeugt. Ein Verbot des Opiumrauchens wurde aber auch deshalb nicht durchgeführt,

weil die Regierung sofort erkannte, aus diesem Laster wenigstens für die Regierungskasse einige Vorteile ziehen zu können. Der Opiumgenuß wurde monopolisiert in der Weise, daß die Einfuhr Privatpersonen verboten wurde, daß die Regierung die Einfuhr und das Raffinieren übernahm und so völlig den Marktpreis zu bestimmen hatte, daß sie den Verkauf von Opium und Opiumgeräten durch konzessionierte Händler überwachte und die Abgabe nur an konzessionierte Raucher erlaubte. Während der letzten 15 Jahre hat die Regierung den Opiumpreis viermal erhöht und damit ganz gute Geschäfte gemacht. Die Einfuhr von Opium und ihr Wert geben aber deshalb kein genaues Bild von der Vergrößerung oder Verminderung der Rauchunsitte, weil eben die Preise des Opiums stiegen und genaue Vergleichsziffern nicht vorliegen, ferner weil die Zahlen der konzessionierten Raucher nicht veröffentlicht werden und so ihre Zunahme und Abnahme nicht zu kontrollieren ist. Auch die Reineinnahmen aus dem Opium-Monopol werden der Öffentlichkeit nicht bekannt gegeben. Ob es also richtig ist, was in japanischen amtlichen Quellen zu lesen ist, daß die Regierung ihr Ziel der gänzlichen Beseitigung des Opiumgenusses „in absehbarer Zeit" erreichen werde, das muß dahingestellt bleiben. Und ob der Weltmarktspreis des Opiums so sehr gestiegen ist, daß bei Einfuhr einer gleichgebliebenen Quantität (die man bei der Beteuerung der Japaner doch zum mindesten voraussetzen müßte, wenn man schon von einer Verminderung ganz absehen will), der Wert der Opiumeinfuhr von 1896—1910 sich von 1,2 auf 3,6 Mill. Yen heben konnte, das mag gleichfalls ununtersucht bleiben! Jedenfalls ist die Opium-Raffinerie in der Hauptstadt Taihoku mit ihrem widerlich süßlichen Geruch, ihren streng beaufsichtigten japanischen Arbeitern und ihren chinesischen Opium-Versuchsbeamten eine ganz interessante Industrie-Erscheinung. Den Fremden wird sehr liebenswürdig gezeigt, wie die aus Indien und Persien eingeführten Opiumköpfe, in der Form von Kokosnüssen ungefähr, zerschlagen und raffiniert werden und wie die verschiedenen Qualitätssorten in äußerlich erkenntlichen Packungen zum Versand kommen.

Ein zweites Monopol, das zur Aufbesserung der Inselfinanzen hervorragend dient, ist das *Salzmonopol*. Als die Japaner die Insel in Besitz nahmen, bestanden chinesische Salzbetriebe, die durch Verdunstung des Meerwassers Salz gewannen. Sehr regelmäßig war dieser Betrieb nicht, den Bedarf der Insel konnte er nicht decken. Die Monopolisierung und starke Subventionierung der Salzgewinnung hob aber diese Industrie ganz beträchtlich, besonders da die Höhe der Unterstützung durch die Beschaffenheit des Salzes bestimmt wurde. Die Insel verbraucht heute 44 Mill. kin Salz selbst, und es werden außer dieser Menge noch recht erhebliche Ausfuhrmengen gewonnen, ungefähr das Doppelte der eigenen Verbrauchsmenge jährlich. Die Salzpfannen sind recht einfach, das Meerwasser wird zur Flutzeit hereingelassen und durch die Sonnenbestrahlung verdunstet, es verdickt sich in immer tiefer liegenden flachen Bassins immer mehr und wird zuletzt zu Salzkristallen, die einer Reinigung unterworfen werden. So deckt Formosa zum großen Teile den koreanischen, mandschurischen, altjapanischen, und sogar ostasiatisch-russischen Bedarf an Salz.

Das *Tabaksmonopol* ist von erheblich geringerer Bedeutung und ist zum Teil aus finanziellen Gründen eingeführt worden, hauptsächlich aber, weil das Mutterland, das diese Monopolbelastung schon lange hatte, nicht schlechter gestellt werden sollte als die Kolonie. Auf der Insel wird ja wenig Tabak angepflanzt, die Einfuhr erfolgt hauptsächlich aus China.

Am wichtigsten ist das *Kampfermonopol*, das der Kampferindustrie der Insel nach langen Schwankungen zum ersten Male festen Halt gab. Seit im Jahre 1855 ein Amerikaner zum ersten Male Kampfer exportierte, gab es bald freie Konkurrenz, bald Privat-, bald Staatsmonopole, die Preise schwankten stets, und vor allem dachte kein Mensch daran, an Stelle der in der Ebene abgehauenen uralten Kampferbestände neue Anpflanzungen zu machen, um für die Zukunft der Industrie Sorge zu tragen. (Der Kampferbaum ist im Alter von 200 Jahren am besten zu verwerten). Heute ist nun zwar das Monopol da, aber der Kampferbaum ist aus der Westebene, man könnte fast sagen, in seinen alten Beständen aus dem japanischen Teile der Insel überhaupt schon fast verschwunden. Man muß bereits in die hohen gebirgigen Mittelteile der Insel gehen, um Kampferöfen in Betrieb zu sehen, dort müssen zum Schutze der Öfen Polizeistationen errichtet werden, und die zahlreichen Wildenüberfälle bringen es mit sich, daß das weiße Kristall durch manchen roten Blutstropfen erkauft werden muß. Die Japaner arbeiten systematisch an der Verbesserung dieser Zustände. Ihre Konzessionäre, denen die Abholzung und Verwertung des Kampferbaumes erlaubt ist, werden streng überwacht, und es werden viele Tausende von Kampferbäumen wieder in der Ebene und an den Bergabhängen angepflanzt, die zu der Hoffnung berechtigen, daß später eine günstigere Kampfergewinnung wieder möglich sein wird. Die Regierung übernimmt heute allen hergestellten Kampfer und das Kampferöl zu festbegrenzten Preisen und besorgt die Raffinerie noch drüben in Alt-Japan. Jetzt eben sind aber Bestrebungen im Gange, auch diesen Zweig auf die Insel selbst zu verlegen. Sehr eifrig befaßt man sich auch mit Studien, ob es nicht möglich sein werde, außer dem Holz des Kampferbaumstammes auch noch die kleineren Äste und Zweige nebst den Blättern zu verwerten, um die Ergiebigkeit der Bäume zu steigern. Die Kampfergewinnung selbst ist recht einfach. Der gefällte Baum wird mit einem besonders gebogenen

Beile in Spähne gehauen. Unter einer ziemlich windigen Schilf- und Holzhütte wird nun der Kampferofen errichtet, so daß er nicht viel Kosten verursacht und nach der Ausbeutung der Gegend leicht abgebrochen und an anderem Orte wieder aufgebaut werden kann. Auch die Öfen selbst sind ziemlich einfach. Über einem Steinofen befindet sich ein Kessel, der mit einem Drahtsieb überspannt ist und in den während der Feuerung stets durch ein Bambusrohr frisches Wasser zugeführt werden kann. Über dem Sieb steht ein hölzerner Destillationsbottich, der von oben her mit Kampferspähnen gefüllt und dann durch eine Lehmschicht fest verschlossen und gedichtet wird. Die Feuerung erhitzt das Kesselwasser, und der Wasserdampf dringt in den Bottich, erhitzt dort die Späne und entführt ihren Kampfergehalt durch eine Bambusröhre in den Kühlapparat, wo die Kampferdämpfe kondensiert werden. Die frühere Art der Kampfergewinnung durch Einkochen der Spähne und Aufsammeln der aufsteigenden Wasser- und Kampferdämpfe war im alten Japan Sitte, ist aber heute kaum mehr gebräuchlich. Der Kühlapparat besteht aus zwei schachtelartig ineinandergesetzten Kästen, von denen der obere den Kampfer auffangen soll, während der untere mit stets frischem kalten Kühlwasser angefüllt wird. In dem oberen Kasten sind sieben Abteilungen durch Holzwände gebildet, und der Kampferdampf kann durch alle Abteilungen infolge der Anbringung von Löchern in den Querwänden durchstreichen. Der Bottich faßt etwa 110 kg Spähne, zu deren Verarbeitung man 24 Stunden braucht. Die ausgetrockneten Spähne geben gleich wieder Feuerungsmaterial für die Kampferöfen. Der Kühlapparat wird nur wöchentlich einmal von seinem Inhalte, dem Kampferkristall und dem Kampferöl, befreit. (Eine genaue Beschreibung des Prozesses mit Abbildung aller Instrumente und näheren Mitteilungen über den Kampferbaum befindet sich in dem 56. Hefte der Mitteilungen der Deutschen Gesellschaft für die Natur- und Völkerkunde Ostasiens, 1895; der Verfasser fand bei seinem Besuche Formosas 1909 alles genau so vor, wie es dort von Dr. Grasmann geschildert ist.) Der gewonnene Kampfer wird gepreßt und vom Öl befreit und in Taihoku im Monopolamte noch einmal raffiniert. Die Kampferausfuhr, die im Jahre 1896 noch 2.25 Millionen Yen Wert hatte, stieg im Jahre 1909 auf 4,37, betrug im Jahre 1911 allerdings dann nur 3,46 Millionen Yen. Dabei ist aber das halbfertige Produkt des Kamferöls noch nicht mitgerechnet.

Eine wesentliche Arbeit werden die Japaner noch zu leisten haben in der Aufschließung und nutzbaren Verwertung der großen *Waldbestände* der Insel. Zwar werden jetzt schon die Bambusbestände von den Chinesen und Japanern zu allerhand Bau- und Nutzzwecken verwertet, so werden in den nach deutschem Muster organisierten und verwalteten Gefängnissen der Insel von den Gefangenen wundervolle Arbeiten aus Kampferholz und Bambus angefertigt, aber eine Verwertung in großem Stile ist das noch nicht. Sie kann auch erst nach der Pazifierung der Osthälfte der Insel eintreten, in deren gebirgigem Teile noch unerschlossene Urwälder in Menge stehen. Schon jetzt aber sind die Arisanwälder in der Mitte der Insel ungefähr aufschlußbereit, kleine Bahnen sind schon angelegt, der Holzexport Formosas kann in den nächsten Jahren insbesondere für das holzarme China eine Rolle spielen.

Den breitesten Raum in der *landwirtschaftlichen* Arbeit auf der Insel nimmt die Anpflanzung von *Reis* und *Zuckerrohr* ein. Wo gute Bewässerungsverhältnisse herrschen, sind zwei Reisernten im Jahre zu erzielen. Aber gerade an dieser Bewäserung fehlt es heute, denn das alte ausgezeichnete Chinesensystem ist im Laufe der Jahre arg vernachlässigt worden. Es bedeutet landwirtschaftlich außerordentlich viel, daß die Japaner hier ein Bauprogramm, über 20 Jahre verteilt, aufgestellt haben, das 14 Kanäle und Reservoire von insgesamt 550 km vorsieht und durch zahlreiche Nebenkanäle (etwa 2000 km!) in großer Ausdehnung nutzbar gemacht werden soll. Die Gesamtkosten belaufen sich auf über 60 Mill. M. In fünf Zentren will man elektrische Lichtzentralen und Kraftwerke mit dem aufgesammelten Wasser errichten, von denen man sich 10000 PS Nutznießung verspricht. Der Reis- und Zuckerbau würde unendlich gewinnen durch die Vollendung dieser Pläne. Reis wurde im Jahre 1911 für 7.9 Mill. Yen ausgeführt. Zwar ist die Qualität des Produktes schlechter als die des West-Japanreises — der ja in Japan auch nicht von den Bauern verzehrt wird, sondern gegen größere Quantitäten schlechteren Reises im Handelswege umgetauscht wird! —, aber solange das kaum erschlossene Korea nicht die ihm zugewiesene Aufgabe einer Reiskammer des Landes erfüllen kann, ist diese formosanische Einfuhr nötig, will Japan nicht gänzlich auf die Zufuhr von den Straits angewiesen sein. Immerhin ist ein Übergehen vom Reis- zum Zuckerbau wirtschaftlich rentabel. Die Regierung hat berechnet, daß nach Vollendung ihrer Bewässerungssysteme ein Reisfeld von 1 ko Größe (= ungefähr 99 Ar) im Jahre 175 Yen Reinertrag liefern wird, daß aber ein Zuckerrohrfeld im dreijährigen Durchschnitt (zwei Jahre Zuckerrohr und ein Jahr Reisbau!) 170 Yen pro Jahr *mehr* als das reine Reisfeld liefern werde. Werde nach 10 Jahren nur soviel Reis gebaut, als die eigene Bevölkerung der Insel von etwa 4,5 Mill. Menschen verbrauche, so könnten etwa 45000 ko dem ertragreicheren Zuckerrohranbau zugeführt werden, und das würde allein an Zuckerverbrauchsmehreinnahmen 5,5 Mill. Yen für die Formosa-Regierung ausmachen.

Die Einfuhr von Zucker von Deutschland nach Japan (Brauner und gereinigter Zucker A und B) hatte im Jahre 1900 noch einen Wert von 3,4 Millionen M, im Jahre 1911 waren es noch ganze

238 Yen! Die Einfuhr aus Niederländisch-Indien, bei der es sich hauptsächlich um braunen, nicht raffinierten Zucker handelt, war im Jahre 1906 noch 19,9 Mill. Yen wert, 1911 dagegen nur noch 8,8. Die Philippinen verringerten ihre Einfuhr von 1900 bis 1911 von 1,8 Mill. auf nur mehr 15000 Yen. China fiel von 2,8 Mill. auf 8500 Yen. Insgesamt betrug im Jahre 1900 die Zuckereinfuhr 26,6 Mill. Yen, 1911 war sie auf 9,2 Mill. Yen gesunken. Sieht man sich diese Zahlen an, so hat man die wirtschaftliche Steigerung formosanischen Zuckeranbaus, denn was das Ausland an Lieferungen eingebüßt hat, ist von Formosa gedeckt worden. Hier lohnt sich glänzend die ganze Mühe der japanischen, nennen wir sie einmal *Selbständigkeitswirtschaft.* Japan hat diese Entwicklung nicht nur begünstigt, sonder auch nicht immer mit ganz empfehlenswerten Mitteln begünstigt. Was hier an falschen Deklarationen geleistet worden ist, hat vor ein paar Jahren der japanische Zuckerskandal bewiesen. Direkte und indirekte Unterstützung ist den Zuckerrohrbauern zuteil geworden. Der Produktionssteigerung von Zucker wurde schon oben gedacht. Die Zuckerproduktion Formosas genügt schon jetzt, um den gesamten Bedarf des japanischen Mutterlandes zu decken, und wird bald imstande sein, auch die übrigen japanischen Kolonien und später Teile von China zu versorgen. Das Verbot der alten chinesischen Zuckermühlen, (bei denen unter einer Art von Bambus-Zirkusbau, der mit Zweigen gedeckt und gegen die Sonne geschützt wurde, Wasserbüffel Mühlsteine drehten, um so das Zuckerrohr zu zermalen, die aber nur einen geringen Zuckerextrakt ergaben,) hat dazu geführt, daß die chinesischen Zuckerbauern ihre Produkte an die japanischen modernen Zuckerfabriken abgeben mußten, weil ihnen zur eigenen Anlage derartiger kostspieliger Einrichtungen zumeist Kapital fehlte. Die etwa 40 großen Zuckerfabriken besitzen selbst nur zum kleineren Teil eigene Plantagen. In der Ernte- und Verarbeitungszeit, vom Ende November bis April, müssen aber täglich an die Fabriken je 1000 bis 2000 tons Zufuhren geleistet werden, wenn eine rentable Arbeit möglich sein soll. Eine derartige Menge erfordert nicht nur genaue Lieferungsverträge mit den chinesischen Kleinbauern, sondern auch bei dem Mangel an Zugvieh ein weitausgedehntes Netz von Kleinbahnen um jede einzelne Fabrikanlage herum. Zum großen Teil entstammen diese Bahnanlagen deutscher Arbeitsleistung und der Geschicklichkeit deutscher Importeure. Diese Entwicklung ist von der japanischen Regierung durch Zuweisung bestimmter Kaufgebiete an einzelne Fabriken bewußt gefördert worden, und so ist heute nicht nur in dem eigenen Plantagenbesitz der Fabriken ein großer Fortschritt erzielt, sondern auch in der Versorgung der plantagenlosen Fabriken durch die chinesischen Produzenten. Und wenn in Hawai das Zuckerrohr 15—16% Zucker liefert, das gleiche Rohr in Formosa aber auf dem anders gearteten Boden nur 10 und 11% bringt, so gleicht die verhältnismäßige Billigkeit der Boden- und Arbeitspreise diesen Unterschied wieder sehr aus. Allerdings sichert dazu ein hoher Zollschutz des japanischen Generaltarifes, der durch keine Spezialabmachung mit irgendeiner Macht durchbrochen worden ist, einen günstigen Preis in Japan, zu dem die Fabriken mit recht gutem Verdienst starken Absatz finden und mit dem Auslande konkurrieren können, während ohne diesen Zollschutz der japanische Konsument sicherlich einen weit billigeren Preis haben könnte, weil die Konkurrenz die Formosaner zu billigeren Lieferungen und geringeren Verdiensten zwingen müßte. Derartige Leistungen im allgemeinen Interesse zu tragen, ist aber der japanische Konsument im Laufe der Jahre wirklich gewöhnt worden. Gegen den Zoll von 2,50 bis 4,65 Yen pro 100 kin ist, soviel bekannt geworden ist, ein besonderer Widerstand in Japan nicht laut geworden.

Zu den großen Aufgaben der Japaner, deren Erledigung die nächsten Jahre bringen müssen, gehört vor allem der Ausbau eines guten *Wege- und Verkehrsnetzes.* Schon heute ist manches geschehen. Die Wildenbekämpfung ist nur zu ermöglichen mit Hilfe gut ausgebauter Pfade, die ins Innere führen und die frei sind von dem hohen stacheligen Formosa-Gras, das den Kopfjägern einen so guten Unterschlupf gewährt. Die Japaner haben die *hängenden Brücken* der Wilden, die in kleinerem Maßstabe aus Rattan geflochten waren, übernommen und aus Telephondraht nachgebildet. Sie haben sich da ziemlich lange Bauwerke geschaffen mit verhältnismäßig geringen Kosten und arbeiten mit dieser Methode auch weiter. Von großem Einfluß sind hier auch die kleinen Schmalspurbähnchen, die in höchst primitivem Material doch zur Lasten- und Personenbeförderung manches leisten. Daß auch die Zufuhrbahnen der Zuckerplantagen des Südens der Personenbeförderung nebenbei dienen, ist im Interesse der Verkehrsentwicklung und der Rentabilität gleichermaßen nützlich. Für den auswärtigen Verkehr der Insel sind die *Hafenbauten* das Wichtigste. Von den beiden Häfen, die ursprünglich den Verkehr der Insel aufnahmen, ist nicht viel zu erhoffen. *Tamsui* im Norden ist flach und sandig, die Dampfer halten weit draußen und müssen durch Leichter beladen und entladen werden. *Anping* im Süden liegt an der Westküste, die mehr und mehr versandet und der große Dampfer heute schon auf mehrere Kilometer nicht nahekommen können. Sie lagern dann draußen in der gefährlichen Taifunzone, und sehr merkwürdige aus Bambushölzern bestehende Boote, auf denen ein Waschzuberartiges Gefäß zum Schutze der Passagiere gegen das überflutende Wasser steht, vermitteln den Personen- und Güterverkehr nach dem „Hafen", der eine sandige, ganz wenige Fuß tiefe Bucht ist. Von da führt eine Kleinbahn dann nach

Tainan, der chinesischen Hauptstadt der Insel, die heute noch trotz aller Gegenbestrebungen der Japaner die Wirtschaftszentrale bildet, da die offizielle Hauptstadt *Taihoku* im Norden zwar eine brave Beamten- und Verwaltungsstadt, aber nicht mehr geworden ist. Diese beiden Häfen, in denen nebenbei bemerkt der fremde Handel noch seine letzten Stützpunkte hat, sollen aufgegeben werden, und das wird zwar dem fremden Handel schaden, aber keine unangenehme Beigabe für den japanischen Handel sein, der in den beiden neu zu begründenden Häfen festen Sitz hat. An die Stelle von Tamsui wird *Keelung* treten, das einen natürlichen guten Hafen besitzt und nur noch der nötigen letzten Ausbauten ermangelt, in dessen Nähe die großen Goldbergwerke des Kinkwaseki und auch gute Kohlenbergwerke liegen. An Stelle von Anping wird *Takao* ausgebaut, wo vor eine sehr schmale durch Bergrücken flankierte Hafeneinfahrt zwar eine Sandbarre von 200 m Breite und 3000 m Länge vorgelagert ist und durchschnitten werden muß und wo es gilt, eine seichte Lagune von drei Fuß Tiefe so auszubaggern, daß dort große Handelsschiffe verkehren können, wo aber die zu erwartenden Zuckerfrachten aus diesem südlichen Gebiet ein reiches wirtschaftliches Äquivalent für die 15 Mill. M Kosten liefern werden. Diese beiden Häfen werden aber nach ihrem Ausbau genügen und wirtschaftlicher sein als die 12 schlechten Häfen, deren sich jetzt die Insel erfreut.

Im ganzen berechtigt die bisherige Entwicklung des Eilandes und berechtigt die eifrige Arbeit der Japaner zu den Erwartungen, daß in Formosa dem Weltverkehr ein Absatzgebiet und ein Lieferungsgebiet von großer Bedeutung eröffnet wird.

Literatur, Dichtung und Wirtschaftsleben in Amerika

von Julius Zeitler, Leipzig

UNSERE Phantasie ist von Amerika immer noch aufs mächtigste gepackt, ja, wenn nicht alle Zeichen trügen, so werden wir uns noch viel gründlicher mit diesem Land der unbegrenzten Möglichkeiten zu beschäftigen und auseinanderzusetzen haben. Schon unserm allgemeinsten Interesse ist es ganz nahe gerückt: das Auswanderungsproblem, die Neuyorker Polizeiskandale, der Wiederaufbau San Franziskos, der Panamakanal, die Stiftungen Carnegies und die Kunstkäufe Morgans, die Präsidentenwahl, die Trusts, das Petroleummonopol — in allem drängt sich uns unablässig und immer erneut das Riesenproblem Amerika vors Auge.

Vor allem wächst die Wichtigkeit, die Amerika für den deutschen Kaufmann besitzt, in immer erstaunlicherer Weise. Wenn man sich früher mittels Brüssel und London im Ausland umguckte und nach handelstechnischer Belehrung trachtete, so genügt das längst nicht mehr; wenn man nicht selbst eine Zeitlang in Neuyork und Chicago hat verweilen können, so muß man doch mindestens einmal in seiner geschäftlichen Laufbahn eine Reise über den großen Teich gemacht haben. In der Tat sehen sich Deutsche immer energischer drüben um und studieren mit immer höherer Aufmerksamkeit ihren großen Rivalen, und gar die Kaufleute unserer Hansestädte fühlen sich mit Amerika, als ob sie nur auf dem andern Flußufer wohnten. Da erhebt sich nun die Frage, welche Mittel haben wir in diesem Zeitpunkt, uns über Amerika zu orientieren und welche Werke, gewissermaßen jenseit der bekannten Handelsgeographie, lassen sich für den Kaufmann so nutzbar machen, daß er aus ihnen ein Bild des ungeheuren Landes da drüben gewinne. Es handelt sich also dabei darum, abseits von der Trockenheit statistischer Ziffern von Amerika einen lebendigeren, anschaulicheren Begriff zu entwickeln, die nationalökonomischen Probleme in blühender Bildhaftigkeit sehen zu lernen. All dies amerikanische Leben ist ja schon in eine bedeutende Literatur und Dichtung eingegangen, in eine Literatur mit völlig modernen Zügen, in der alle Schriftsteller und Dichter auf ihre Weise daran arbeiten, die ungemeinen Probleme, die in dem Wort „Amerika" stecken, aufzulösen. Zu unserm Überblick sollen uns also einige Werke der Amerika-Wissenschaft, dann vor allem die Roman-Literatur des internationalen geistigen Austauschs und die Reisewerke, sowohl von Dichtern wie von Politikern und Nationalökonomen verhelfen.

Dabei sei auf jede Unterstützung seitens der älteren Literatur verzichtet. Es ist ja auch ein ganz neues Amerika, das seit den Bürgerkriegen entstanden ist. Coopers Lederstrumpferzählungen, mit den schon unbeschreiblich schönen Naturschilderungen aus dem Gebiet des Oberen und des Huron-Sees, liegen weit dahinten in romantischer Zeit, als noch kein Weizen über der Prärie rauschte, als noch kein Fabrikschornstein das Pittsburgerthal verpestete. Poe ist auf diesem Boden eine seltsame, unbegreifliche und alleinstehende Blüte. Bret Harte mit seinen Schilderungen aus dem kalifornischen Goldgräberleben reicht auch nicht nahe herauf in unsere Kultur, Mark Twain ist auch längst nicht mehr ihr Ausdruck, von unserem früheren Gerstäcker mit seinen ganz abenteuerlichen Schilderungen aus dem Squatter- und Regulatorenleben in Arkansas und am Mississippi ganz zu schweigen. Nur diese wenigen Namen, die aus unserm literarischen Bildungsgut uns geläufig sind, seien genannt. Das moderne Amerika aber muß in ganz andern Werken gesucht werden,

in Werken, die vom Pulsschlag des amerikanischen Lebens beben, die in grandiosen Visionen alle Hauptmale des Kontinents von Ellis Island bis Golden Gate, von Colorado Springs bis hinunter nach Galveston zeigen, die in literarischer Kinematographie einen Blick in den Broadway wie in die Höllen von Chicago, in Concord, die Stadt der Weisheit, und in Gary, die Stadt des Stahls, auf die unermeßlichen Weizenländer von Los Angeles und in die Orkane Neuyorker Börsentreibens verstatten. Zu alledem erhält man von diesen Literatur- und Reisewerken dazu einen Kursus praktischer Geographie vermittelt, der alles viel anschaulicher macht und noch einen besonderen Nutzen in sich trägt.

Die beiden Hauptwerke der wissenschaftlichen Amerika-Orientierung sind während des ganzen letzten Jahrzehnts, in neuen Auflagen stets verbessert, Ludwig Max Goldbergers „Land der unbegrenzten Möglichkeiten[1])", mit dem schon zum geflügelten Wort gewordenen Titel, und Hugo Münsterberg, des Harvard-Professors, „Amerikaner[2])" geblieben. Das zweite ist ungemein feinsinnig und spürt dem amerikanischen Geist kreuz und quer in den intimsten kulturgeschichtlichen Fäden und Verflechtungen nach. Die seelischen Grundtriebe der Amerikaner, den Geist der Initiative, der Selbstbetätigung, die aristokratischen Tendenzen, und viel mehr findet man auf diesen 900 Seiten in gediegenster Weise dargestellt. Vor allem haben die Kulturaufgaben der Amerikaner in dem ehemaligen Austauschprofessor einen ihrer eifrigsten und kundigsten Wortführer erhalten. Auch volkswirtschaftlich bietet Münsterberg sehr viel, dem „Beutesystem", dem „Graft"-Prinzip, dem Trust-Wesen und -Unwesen ist in ihm ein scharfer Kritiker entstanden, die Manipulationen der Eisenbahnkönige und andere Auswüchse des amerikanischen Wirtschaftslebens, auch viele korrumpierende Tendenzen in der Politik finden durch ihn grelle Beleuchtung. Man wird aber nicht mit ihm rechten, wenn er alles im rosigsten Lichte sieht, wenn er vieles zu beschönigen scheint, er liebt die neue Heimat wie ein Native und fühlt sich mit emporgerissen in dem berauschenden, alles überwältigenden Auftrieb der Union. — Dem Kaufmann bietet eigentlich Goldbergers knorrigeres, zupackendes, derbes Werk mehr, er lenkt mit einem Schlag mitten ins industrielle und Handels-Leben hinein, es sind in der Tat mit stählernen Kaufmannsaugen ergriffene Primavista-„Beobachtungen über das Wirtschaftsleben der Vereinigten Staaten". In diesem Buch klirrt der Dollar, singen die Milliarden. Die Phantasmagorien der Weltausstellungen von Chicago und St. Louis zaubert er wieder vor den Blick; man sieht in die Verkettungen der Industrieverbände, der Trusts hinein, die ganze Bodendecke kreist und speit unaufhörlich den Nationalreichtum ans Licht, die tiefsten Goldadern, die Kohlenminen, die Petroleumquellen, der Weizen, der Mais, das Holz, darüber der neue Menschentypus des Amerikaners. Dessen unausgesetzt vorwärtspeitschenden Arbeitsfanatismus lernen wir kennen, in die Riesendimensionen amerikanischer Werkstätten und Fabriken werden wir eingeführt, und er stellt jene ungeheuren Industriewerke vor die Phantasie, die Carnegiewerke in Pittsburg-Homestead, die Baldwinwerke in Philadelphia, die Minendistrikte von Cripple Creek, mit dem Goldgesang von Anaconda, die Eisenstadt Gary und die Lackawanna-Steel-Corporation in Buffalo, die gigantischen Brauereien von Busch und Papst in St. Louis und Milwaukee, in denen Wunder von automatischen Maschinen stündlich neuntausend Flaschen reinigen, — das ganze Land von der Freiheitsstatue bis zu den Rocky Mountains eine einzige dröhnende Symphonie der Arbeit. „It is a big country" — das ist der unablässige Refrain, so rauscht es aus den Ölquellen, so zittert es in den endlosen Schienenwegen.

Und schon stehen Seher auf, wie Austin, und prophezeien eine noch wunderbarere Blüte der wirtschaftlichen Entwicklung, mit der Alaska-Feuerland-Linie, mit der finanziellen Weltdiktatur. Auch die Krösusse, deren Namen im Wochenblättchen den deutschen Philister erschauern und grausen machen, zeichnet Goldberger, es sind jene Kapitalfürsten, deren Gestalten durch die spätern Romane schreiten, deren glühendheißer Geldatem uns ansengt, auf ihren fabelhaften Trustpyramiden von Zucker, Stahl, Öl, Eis, Glas, Ziegeln, Bier, Tabak, Fleisch, Papier, Eisenbahnen — es sind unvergleichliche Wirtschaftskolosse, die sie auftürmen, die Gould, Vanderbilt, Rockefeller, Carnegie, Harriman, Hill, Morgan, Stillman, Astor, Spreckels, Claflin, Armour, Havemeyer, Hearst, Speyer, Reisinger, Busch, Cassatt, Fish — alle jene Zucker-, Baumwolle- und Beefkönige, jene Captains of Industry, die dem Prinzen Heinrich „das Hirn Amerikas auf goldener Schüssel" darboten, wie sich Wolzogen geschmackvoll ausdrückt. Alles wird „Morganisiert". Und mit den Kunstsammlungen, die sie dem alten Europa rauben, prägen sie uns ihre Namen womöglich noch schmerzhafter ein.

Aber auch Münsterberg bietet volkswirtschaftlich sehr erhebliches. Ein paar Daten werden willkommen sein, so die Mehrung der Produktion an Weizen von 1850—1910 von 100 Mill. auf 737 Mill. Bushels, an Rohrzucker von 1870—1909 von 87 Mill. Pfund auf 829 Mill., an Rübenzucker von 1880—1909 von 2 Mill. Pfund auf 852 Mill. An Petroleum quellen 1859 8400 Gallonen, 1909 7700 Mill. Gallonen. Der Stahl beginnt 1867 mit 19000 To., und steht 1909 auf 24 Mill. To. Der Stahltrust beeinflußt 200 andere Korporationen, er beherrscht die größten Banken, fast die Hälfte der gesamten Eisenbahnen, die größten Kohlengesellschaften, Ölgesellschaften, elektrischen Gesellschaften, die führenden Telegraphen- und Paketgesellschaften,

Lebensversicherungen, Verlagsgesellschaften, — kurz, er repräsentiert eine Gesamtmacht von 12 Milliarden Dollars. Noch mehr: Georg von Skal berechnet, daß 75% aller amerikanischen Eisenbahnen, 160000 englische Meilen, zehn Menschen gehören, Morgan, Hill, Cassatt, Gould, Moore, Yoakum, Rogers, Rockefeller, Harriman und Vanderbilt. Rockefeller ist der Heros des Öls. 1859 war er ein junger Commis, er saß am Bohrloch, wo es herausquoll, mit ein paar Spargroschen begann er zu raffinieren. Jahr um Jahr wuchsen ihm die Dollars zu, und wo nur immer in den Staaten es hervorschoß, hielt Rockefeller einen goldenen Eimer darunter. Heute steht Standard Oil auf 400 Mill. Dollars. Und als 1904 neue Ölbäche aus Kansas und Oklahoma schossen, kaufte Rockefeller die Felder sofort mit 100 Mill. Dollars. Solche Bilder illustrieren rascher den Wirtschaftszustand als dickleibige nationalökonomische Monographien.

Vor dem Aufsaugungsprozeß, der von diesen Milliardenvermögen droht, beginnt dem Amerikaner doch nun selbst bange zu werden. Bisher schienen es ihm, in seinem unerschütterlichen Optimismus, für die Volksgesundheit bloße Mückenstiche, wie das verschwenderische Treiben der Newporter Vierhundert amüsante Belanglosigkeiten, aber vielleicht vermag er jetzt, wo er aufmerksamer wird, wo ihm die Verquickung mit Justiz, Politik und Presse immer erkenntlicher wird, die Gefahr nicht mehr zu bannen. Jedenfalls ist dies der Untergrund, auf dem sich das amerikanische Leben malt, wie wir ihm in den folgenden Büchern begegnen werden. Hervorzuheben wäre noch Georg von Skals überaus liebevolles Werk „Das amerikanische Volk[3])". Es ist erfüllt von einem schwärmerischen Glauben an die eigne Staatengemeinde, der wirtschaftlichen Kampfbegier singt er wahre Hymnen, aber neben den Lichtströmen, mit denen er Amerika übergießt, fehlen doch auch die Schattenseiten nicht, die Schäden der Trusts, die Corruptionen der Eisenbahnen und die Bestechlichkeit der Politik. Über amerikanisches Volksbildungswesen, auch die industrielle Unterrichtsmethode streifend, orientiert Wilhelm Müller[4]). Er vor allem stellte das aus Camp Meetings hervorgegangene Chautauqua und seinen außerordentlichen erzieherischen Einfluß über die ganze Nation hin dar. Endlich sollte jeder die Lebenserinnerungen von Carl Schurz kennen, der vor allen andern den Deutschamerikanern ein Führer geworden ist, der untadelige Mann, auf den wir immerdar stolz sein müssen. Eine reich illustrierte schöne Monographie widmete Dr. Otto Hötzsch der Neuen Welt, man wird sie mit größtem geschichtlichen Nutzen lesen[5]); in kleinerem Bändchen, aber in nicht geringerer Trefflichkeit stellt Dänell[6]) das interessante Land dar, während Butler[7]) alle Spielarten amerikanischer Moral, Lebensart und Weltanschauung wiederspiegelt und ein großzügiges Bild vom Amerikanismus gibt.

Es erhellt aus der ganzen Entwicklung, daß der vielgepriesene Emerson[8]) längst nicht mehr der neue Ausdruck amerikanischen Lebens ist. Gegenüber vielen Zügen der Gegenwart mutet seine Art, dieses weise kultivierte Wesen, wie eine längst verschollene Romantik an. Gewiß, als Erzieher muß er uns immer noch wert und teuer sein, es ist ja charakteristisch, daß die Gegenwart dieses Erziehers nicht entbehren kann. Wesentlich modernere Züge aber finden wir bei Henry F. Thoreau, dessen Walden oder „Leben in den Wäldern[9])" um so zukunftsatmender ist, als er, darin schon ein ganz praktischer Gegenwartsmensch, weit mehr in der Anschauung wurzelt als Emerson. Selbst in so lyrisch anmutenden Aufsätzen wie „Backer Farm", Wintertiere, der Teich im Winter, steckt schon ein ganz neues amerikanisches Denken. Walt Whitmann[10]), der Mitkämpfer an den Bürgerkriegen, aber verkörpert es uns ganz, das Stürmen und Brausen des ihn umgebenden Lebens, die rauschenden Zukunftshoffnungen seines Volkes, die Gluten der Verschmelzung all dieser Nationensplitter, das Tempo der wütenden Arbeit, er hat es ganz in sich aufgenommen, er gibt es wieder in ganz neuen Rhythmen, es ist der gleiche Pulsschlag in seinen Hymnen und Gesängen, wie er im Niagara-Donner, im Dröhnen der Hämmer der Eisenwerke, im Marsch der Holzfäller in Kanada und der Goldgräber im Coloradogebirge lebt. Das Lied von Manhattan, der alten Indianerinsel, auf der heute Neuyork steht, ist geradezu urweltlich, eine neue Mythologie verkündend, eine ungeahnte Freiheit der Dichtung spricht aus dem Sang der Freuden, als „Trommelschläger" zieht auch er der kommenden Kultur voran, und der nationale Hymnus „Pioniere" ist ganz durchglüht von der Mission des Amerikaners.

Männer wir von Colorado,
Von der Berge Gipfelhöhen, von den Sierras und Plateaus,
Von den Gruben und den Schleusen, von des Steppenjägers Pfad
Pioniere, Pioniere!

Von Nebraska, von Arkansas,
Aus dem Innersten des Landes, von Missouri, Festlandsblut,
Alle reichen sich die Hände, aus dem Süden, aus dem Norden,
Pioniere, Pioniere!

Dieses neue, unter solchen Riesenanstrengungen gewordene Amerika, dieses Emporium der Weltwirtschaft und des Weltgeschäftes, hat vor allem zwei Dichter, Upton Sinclair[11]) und Frank Norris[12]). Beide berühren sich vielfach, beide sind mit einem außerordentlichen Wirklichkeitssinn begabt, auch in ihren politischen und sozialen Tendenzen stehn sie sich nicht nach, beide ziehen ähnliche Schlußfolgerungen aus dem Aufsaugungsprozeß der Milliardärsvermögen; und der Erstickungstod, den Norris seinen S. Behrmann in den Weizenhaufen finden läßt, ist keineswegs so verschieden von dem Ende van Rensselaers bei der Wahnsinnsfahrt auf der Jacht,

nach dem gelungenen Corner. Die Wirtschaftsgebiete, die sie sich zu Gegenständen ihrer Romane erkoren haben, sind freilich verschieden, in der Börse und ihren Fiebern treffen sie sich aber wieder. Upton Sinclair wurde mit einem Schlage berühmt durch seinen „Roman aus Chicagos Schlachthäusern" „Der Sumpf", The Jungle. Es war ein fester Stich in eine Eiterbeule. Alle Welt befaßte sich damals mit den entsetzlichen, schaudererregenden hygienischen Zuständen in Packingtown, dem Schlachthofviertel Chicagos, das zu den Sehenswürdigkeiten der Riesenstadt am Michigansee gerechnet wird. Unsere deutschen Reisebeschreiber, von Fulda bis Holitscher, verzeichnen die Eindrücke in den Stockyards, den Viehhöfen, immer sorgfältiger, man behauptet sogar, es seien Reformen eingeführt worden, und man bewundert die Reinlichkeit ebenso wie die Exaktheit. Aber man muß doch starke Fragezeichen dahinter machen, für Holitscher ist die Manikure in den Fleisch-Konservenabteilungen ein bloßes Symbol, und Reformen blieben vielleicht dem inneren Betriebe ganz fern und bezogen sich nur auf die Schaustücke für die Besucher.

An den Schicksalen einer litauischen Einwandererfamilie rollt Sinclair ein wahres Inferno ab. Brown & Durham heißen die Besitzer im Roman, in Wirklichkeit ist es Armour, der Fleischkönig. Die Verwertung der Abfälle, die Düngerfabrik, die Rattenpest, der rasende Menschenverbrauch an Arbeitern, — alles wird von Sinclair in überzeugender Weise geschildert. Daß die Verhältnisse nicht klein sind, lehrt ein Blick auf den Fassungsgehalt der Stockyards, die einen täglichen Auftrieb von 75000 Rindern, von 300000 Schweinen, von 50000 Schafen und 5000 Pferden zu bewältigen vermögen. Und es bedeutet eine Rekordziffer, daß Packingtown jährlich 17 Mill. Stück Vieh verarbeitet. Die Anklagen, die Sinclair im Namen der Menschheit gegen den Fleischtrust richtet, sind wahrlich von nicht geringerer Wucht, der Schriftsteller wurde dadurch einer der ersten Aufklärer seines Volkes. In dem Roman „Samuel der Suchende" führt uns Sinclair in die Glasdistrikte von Pittsburg, bei ihm Lockmanville, und er schildert, wie ein armer Hirtenknabe, der nur mit der Bibel aufwuchs, in die Räder des Glastrusts und in die politischen, religiösen und wissenschaftlichen Korruptionen gerät, die sich für Sinclair damit verbinden. In die Börsenwelt, jene von Neuyork, leuchten die Bücher „Der Industriebaron" und „Die Börsenspieler" hinein, wir lernen die Manipulationen mit der Hungerville-Mühlen-Aktiengesellschaft, mit der Gotham Trust Company und mit den Mississippistahlaktien kennen. Eingeweihte werden von Jim Hegan ebenso wissen, wie von Dan Waterman, der ein ausgezeichnetes Porträt von Morgan ist.

Bekommt man hier schon einen Einblick in die Paläste der Fifth Avenue, so übertrumpft sich Sinclair in „Metropolis", dem Buch, in dem eine Multimillionärshand die andere wäscht, in dem den Aktionären jeder Gewinn weggepascht wird, durch verbrecherische Gegenseitigkeitsaufträge, zu Summen, die jede Dividendenmöglichkeit vernichten, in dem den Vergnügungen von Newport, dem Leben auf den Landsitzen in den Adirondacks und in den Pocanticobergen, auf Hudson Cliff ein meisterhafter Spiegel vorgehalten wird. Wie Differenzgeschäfte gemacht werden und wie eine ganze Klasse von gesellschaftlichen Drohnen nur von ihnen lebt, das ist selten so glänzend beschrieben worden, wie hier. Die ausgezeichneten Milliardärinnentypen von Mrs. Winnie Duval und Mrs. Devons vervollständigen das Luxusbild dieser Kreise, die Münsterberg vergebens zu bemänteln versucht.

Frank Norris konnte nur zwei Bücher seines großangelegten „Epos des Weizens" vollenden, vor Fertigstellung des Dritten raffte ihn ein allzufrüher Tod hinweg. Aber es sind Meisterwerke. „Der Oktopus", eine Geschichte aus Kalifornien, behandelt die polypenhafte Zerstörungssucht der großen Eisenbahngesellschaften. Norris wollte eine Geschichte des Weizens geben von seiner Aussaat im San Joaquintale über einen Chicagoer Börsentaifun hinweg bis zu seinem Verbrauch, bis zu der durch einen Corner erzeugten Hungersnot in einem Dorf der Bretagne. Wir erhalten ein großartiges Bild der Weizenebene um Los Angeles, östlich von Frisko, und auf dem gesegneten Boden, um blühende Farmen, Los Muertos Ranch, Quien Sabe Ranch, tobt der Kampf zwischen den produzierenden Weizenbauern und den Zwischenhandelsfaktoren des Eisenbahntrusts. Es ist die reine Zwickmühle. Mit steigendem Weizenkurs erhöht der Trust den Frachttarifsatz. Der Weizenbauer muß bluten, und der Trust verschlingt den ganzen Boden. In den dämonischen Schlußakkord klingt es aus, wie der Direktor der Pacific Südwestbahn unten im Weizendampfer unter dem Strom aus dem Elevator von dem unaufhörlich schießenden Element erstickt und verschüttet wird. — „Die Getreidebörse" führt nach Chicago, in Makler- und Spekulantenrevier, und entwickelt das Riesengemälde eines Weizencorners. Millionen und Millionen Bushels sammeln sich in einer Hand, aber der Weizen ist stärker, er wächst und schwillt, in Kansas, in Illinois, in Jowa, und am Ende liegt der Napoleon des Corners zerquetscht und zertreten am Boden. — Ungeheure Börsenoperationen, den Wahnsinn der ganzen Wallstreet, eines Quartiers von Agenten, Bank- und Trustherren erleben wir mit in Thomas W. Lawsons „Freitag der 13."[13]) Das Toben der Spekulationswut — es handelt sich ebenso um Eisenbahnaktien wie in Metropolis — hat hier eine dichterische Darstellung souveränen Charakters erhalten. Und diese Dichter sind zugleich Sozialpolitiker, die ihr Volk aus dem Taumel des Sichabschlachtens durch Kurse herausführen wollen — wie Sinclair in seinem Zukunftsbild „In zehn Jahren" bezeugt. Erwähnt seien auch Jack London („Burning Day light") und Henry James

(„Die goldene Schale"), die in ihren Romanen die Quintessenz souveräner verantwortungsloser Millionärsexistenzen niedergelegt haben.

Bei einer Reihe von Schriftstellern, die wir noch betrachten wollen, sind wenigstens amerikanische Wirtschaftsgegenstände gestreift, so bei dem genialen Dänen Johannes V. Jensen[14]), der mit seinen in Chicago spielenden Romanen „Das Rad" und „Madame d'Ora" eine ganz neue spiritistisch-detektivistische Spielart geschaffen hat. Aber man hört Chicago, die Lassallestreet, brausen, der Präriesturm vereist einem das Mark, und das gigantische Ringen eines Eisenbahnstreiks der riesigen Überlandlinien bildet den ungeheuren Hintergrund. — Romantische Sphären, Saloons und Elendsviertel der Weltstadt am Michigan, deckt Henning Berger[15]) in „Ysail" auf. Das Judenviertel auf der Ostseite von Neuyork und die Härte des Einwandererelends auf der „Insel der Tränen" zeichnet Schalom Asch[16]). Deutschamerikanisches Leben findet in Henry F. Urban einen vielfachen, auch die Geschäfte beleuchtenden, humorvollen Schilderer. Der typisch-amerikanische Roman „Bekenntnisse einer glücklichen Frau", von Vorst-Dorset,[17]) streift das wirtschaftliche Leben nur in wenigen Teilen, aber auch hier handelt sichs um die Eisenbahn, um Landerschließung durch Schienen — die großen Geschäfte hängen in Amerika immer irgendwie mit dem Eisenbahntrust zusammen. Amerikanisches Leben im allgemeinen zeichnet Gerhart Hauptmann im letzten Drittel seines neuen Romans „Atlantis"[18]). Einen gemeinsamen Zug aber gibt die neue Welt allen Werken mit, die, gleichviel von wem, auf ihrem Boden entstehen, die Größe der Maßstäbe, den unerschütterlichen Lebensoptimismus und den Zukunftsglauben an eine Welt, wie sie die Geschichte noch nie gesehen.

Noch eine dritte Gattung gibt es, aus der man sich reichlich informieren kann, es sind die Reisewerke, sowohl belletristischer wie wissenschaftlich nationalökonomischer Natur, mit denen wir im vergangenen Jahrzehnt besonders reich beschenkt wurden. Wir schicken jetzt außerordentlich viele Reisende hinüber, die ihre Beobachtungen notieren, ja Deutschland ist mit Amerika nicht nur in einen Gelehrten-, sondern auch in einen Dichteraustausch getreten. Es gehört zum guten Ton unter Dichtern, von der Germanistischen Gesellschaft hinübergeladen zu werden. Max Bewer, Otto Ernst, Eduard Engel sind unterwegs, Fulda geht schon zum zweiten Male hinüber. Uns importierte man dafür den sehr hoffnungsvollen Georg Sylvester Viereck. Wenn wir den Weg von Johannes Trojan bis Arthur Holitscher überblicken, so muß man schon sagen, wir haben unsere Reisebeobachtungen recht entwickelt. Es war ja schon eine Leistung, daß Kürnberger den Roman: Der Amerikamüde[19]) der Reise Lenaus (1832) nachschrieb (1856), ohne je drüben gewesen zu sein. Dies ist das Neuyork der vierziger Jahre, dies der Urwald von Ohio. In Johannes Trojan kehrte (1900) wieder ein deutscher Dichter „auf der anderen Seite"[20]) ein. Der floristisch und mosellaunig interessierte Poet reiste mit der Botanisiertrommel, gab aber schon nicht üble Bilder aus Toronto und vom St. Lorenz. Theodor Barth suchte in seinen „Amerikanischen Eindrücken"[21]) auch das Wesen der Landschaft zu erfassen, er vermittelt die Lederstrumpfstimmung vom Lake Mohonk in den Catskillbergen, er schildert die Geysirs des Yellowstonepark und er studiert die Entwicklung der neuen Städte Seattle, Tacoma, Spokane, Winnipeg so gut wie den Umbildungsprozeß im Wirtschaftsbetrieb der Neuenglandstaaten. Auch Ludwig Fulda beschreibt seine Eindrücke[22]) (1904), er schildert die Pullmancars, das Hotelwesen, die Landschaft von Detroit nach Cleveland. Natürlich muß man an den donnernden Gewässern des Niagara gestanden haben, es kommt nur darauf an, wieviel Pferdekräfte an jeweiligem Impressionismus die Besucher aufweisen können. Wer nicht im Gummianzug in die Cave of the Winds hinter dem Wassersturz unterm Hufeisenfall gekrochen ist, kann gar nicht mitreden. Das Niagaraerlebnis ist so typisch wie die Einfahrt in den Neuyorker Hafen, das erste Notieren von Sandy Hook, vom Nantucketleuchtschiff, von der Brooklyn-Brücke und den banalen Wolkenkratzern ganz zu schweigen. „Aus dem Werden und Wachsen der Vereinigten Staaten"[23]) erzählt Ernst Schulze, von den Sioux wie von den Chinesen im Viertel der „Sechs Gesellschaften" in San Franzisko. Außerordentlich unterrichtet und volkswirtschaftlich wertvoll erweist sich Wilhelm von Polenz, „Land der Zukunft"[24]). In seinen „Amerikana"[25]) wird auch Karl Lamprecht stellenweise zum Dichter, nirgends wieder, in einer so köstlichen freien Tagebuchform, findet man so schöne Reiseschilderungen, wie die des Hudson, Saratogas, vom Lake George und Lake Champlain. Der Zahlensinn, die quantitative Wertung des Amerikaners wird hervorgehoben. Das Büchlein gipfelt in einer geschichtlichen Gesamtansicht, bringt aber auch geistvolle Parallelen wie die zwischen den Skyscrapers und den Geschlechtertürmen von San Gimignano. Wie vermag hier ein Historiker den Zauber des Indian Summers zu empfinden!

Zu Hymnen auf Neuyork und Frisko, auf das Flat iron Building und auf den Mammutbau des Singerbuilding, auf Zentralpark und Batterypark fühlte sich auch Johannes v. Jensen hingerissen: in sein Essaybuch „Die neue Welt"[26]) ist viel Amerikanisches verknüpft. Das Trampleben, dem schon Dr. Schulze ein famoses Kapitel widmete, erschließt sich einem in den „Bilderbogen aus meinem Leben"[27]) von Hugo Bertsch. Bertsch, den unser Wilbrandt für die deutsche Literatur entdeckte, hatte in den 80er Jahren ein exemplarisches Stromer- und Vagabundenleben geführt, auf Farmen von Buffalo, als Felsensprenger in den White Mountains, als Ka-

nalschipper in Ottawa, als Schiffer auf dem Mississippi, als Baumwollpflücker in Georgia. Prachtvoll beschreibt er einmal eine Fahrt von Texas heraus im Unterbau der Eisenbahnwagen zwischen dem Räderwerk. Dies ist das schlimmste und gefährlichste Transportmittel. Erwin Rosen, in seinem „Deutschen Lausbub in Amerika“[28]) übt das Jumping, das Blindfahren, auf vorbildliche Art. Was sollen die Tramps auch machen! Straßen besitzt das Riesenland nicht, so bilden sie sich als Romantiker des Schienenstrangs aus. Rosen eröffnet in seiner frisch zugreifenden Manier überhaupt ganz neue Lebenswelten, den Sumpf der Bowery, des Slum-Viertels, das Arbeiten in Baumwollplantagen bei Galveston, die Lucky Waterstation in Arizona, er macht den Krieg um Kuba mit und weiß von der Schlacht am St. Juan-Hügel ebenso anschaulich zu berichten wie von der Zeltstadt Montaukpoint. Und ein Register von Berufen hat er, um das ihn Regierungsrat Kolb und Kurt Aram beneiden müssen: als Geschirrwäscher und Journalist, als Fischkonservenmacher und Berlitzprofessor. Von der typisch amerikanischen Krankheit, dem Wandertrieb, weiß er ein tüchtiges Lied zu singen. Eine ähnliche Veranlagung gibt auch Harry Frank kund, der mit 113 Dollars in der Tasche „Als Vagabund um die Erde“[29]) geht. Von Detroit geht er aus, als Viehaufseher eines Viehzuchtfarm-Transports kommt er nach Montreal und weiter nach Glasgow, und mit einem Sprung ist er schon auf der anderen Seite, passiert am Pugetsund wieder ins Land, gelangt auf dem Trittbrett eines Pullman-Wagens nach Seattle, nach Spokane und endlich wieder als Viehtransporteur in ein Fleischpackerhaus nach Chicago.

Was für Erfahrungen ein preußischer Regierungsrat als arbeitsuchender Proletarier in Amerika machen kann, das erlebte Kolb „Als Arbeiter in Amerika“[30]). Auch er wählte sich Chicago als Experimentierstadt, vom Kellner avancierte er zum Arbeiter in einer Brauerei und in einer Fahrradfabrik am Michigan — immer auf der Suche nach sozialpolitisch belehrenden Eindrücken. Kurt Arams erster „Job“, als er im Zwischendeck „Mit 100 Mark nach Amerika“[31]) gereist war, um das Experiment zu machen, wie schwer oder wie leicht es sei, drüben Geld zu machen, war, daß er nach schwerem Suchen als Frankfurter Würstchenverkäufer in Coney Island debütierte. Nach einander wurde er Kellner, Kutscher, Boardinghouse-Portier, — mit dem Resultat, daß dem Neuankömmling ohne Mittel auch nicht ein Schimmer von Goldenen Bergen winkt. Arams Reise ist in der Tat höchst belehrend. Als Luxuskabinenpassagier dagegen kam Fedor von Zobeltitz auf seinem „Bummel um die Welt“[32]) durch Golden Gate ins Land, von Honolulu herein. Er erzählt im Flyertempo von den Eindrücken quer durch die Staaten, vom Grand Cannon, von den Mormonen, von Saltlakecity und von dem herrlichen Kurort Colorado Springs unterhalb des Pikes Peak. Ernst von Wolzogen wiederum ist Gast der Germanistischen Gesellschaft; wofür er mit dem Buch „Der Dichter in Dollarika“[33]), „Blumen-, Frucht- und Dornenstücke aus dem Land der unbedingten Gegenwart“ seinen sehr geistreichen Dank abstattet. Er geht der Yankeerasse bis in ihre tiefste Seele nach und bietet zweifellos eines der gehaltvollsten Bücher zum Thema. Inzwischen wurden wir auch mit H. G. Wells „Die Zukunft in Amerika“[34]) bekannt gemacht, vielleicht dem modernsten Buch über Amerika, nur von Holitscher noch übertroffen; das unbändige Anwachsen des amerikanischen Reichtums, den ökonomischen Prozeß beobachtet Wells mit ganz selbständigem Urteil. Ähnlich wie Jensen bearbeitet auch Ludwig Brinkmann, der Ingenieur und einer der Direktoren der A. E. G., in seinem Wanderbuch „Eroberer“[35]) bestimmte Teile der Union, besonders lebendig die Mine von Cripple Creek und jene wunderbare Prärienacht mit dem Cimarron-Jack, dem Cow-puncher. Als literarischer Gesandter der Großmacht S. Fischer zog Arthur Holitscher aus, und seine Reiseerlebnisse „Amerika heute und morgen“[36]) liegen nun auch vor. In einem großartigen Impressionismus, unterstützt von den prächtigen Ernten seines Kodak, zaubert er seinen Reisefilm an dem staunendstarren Auge vorbei, in Neuyork hält er sich, in der Hitzwelle, nicht lange auf, nur später bei der Rückfahrt, vertieft er sich schaudernd und mitleidbebend in die Tragödien von Ellis Island; ganz kolossale Eindrücke gibt er dafür von dem Urchautaqua, jener grandiosen Sommeruniversität am Chautaquasee, von einer Ontariofahrt, von Toronto und Montreal, von der herrlichen Zukunft Kanadas überhaupt, von Saskatchewan, vom Sheepcreek und vom Göttergarten. In Chicago beschreibt er die Börse, den Pit, die Grube, in der die Kämpfe um Korn und Mais und Hafer und Speck ausgefochten werden, das Warenhaus von Sears Roebuck & Co., mit seinem Personal von 9000 Köpfen, mit seiner täglichen Post von 35000 Briefen, das ganze Korps von Organisationsgenies braucht, wie Higginbotham[37]) eins ist.

Nur wenige dieser Reisenden dringen nur bis zum Michigan und bis St. Louis ins Land hinein, die Mehrzahl macht den großen Bogen über Kanada und Frisko, eine typische Reiseroute, wie sie von Lamprecht, Barth, Holitscher verfolgt wurde. Alle aber passieren irgendwie durch die Stockyards von Chicago, wo sie die Legionen Hämmel, Schweine, Rinder über die Brücken zum Todesrad jagen sehen, an dem aufgehängt Sekunde um Sekunde einer der ihren mit der Lanze erstochen, mit der Keule erschlagen wird. Hier ist die Technik der Schlächterei am vollkommensten entwickelt; die Leittiere Armours, die die Herden in dem rasenden Lauf zum Abgrund locken, nennt Wolzogen „Dollaricas infamste Schurken“, und glaubt dabei an die Manicure, die bei den Fleischkonservenpackerinnen dekorativ dasitzt. Holitscher aber

ist die rein repräsentative Aufgabe der Händepflegerin ebenso aufgegangen, wie die jener Katze in der Klavierfabrik, die, bei der Bemutterung, die sie erfuhr, alle Fabrikmädchen vor dem Hysterischwerden behütete. Als echte Dichter, als Rivalen Whitmans, wandern Max Dauthendey und Alphons Paquet in der Union, der erstere, auf seiner Weltreise um die „Geflügelte Erde"[38]) heimkehrend singt Lieder von der Texaswüste, von den Rocky Mountains, vom roten Göttergarten, Alphons Paquets Auf Erden[39]) umspannt amerikanisches Erleben von der Atlantischen Stadt bis zu den Schönheiten Colorados — auch dies ein Niagarahymnus auf das rauschende Leben.

Da wir schon im Norden tief nach Kanada hinein, ja bis nach Alaska schweiften, mag es erlaubt sein, den Bericht auch über Mittel- und Südamerika auszudehnen. Mexikanische Länder und Stoffe verdichten Dauthendey in dem Roman „Raubmenschen"[40]) und Brinkmann in dem Roman „Die Erweckung der Maria Carmen"[41]), einer Silbermine. Graf Keßlers intimes Werk über Mexiko[42]) und die Künste der Ureinwohner ist bekannt. Nach Orizaba, Puebla und Tlascala führt Hans Heinz Ewers, der auch mit dem fröhlichen Operettenland Haiti und mit den Garteninseln Westindiens vertraut macht. „Mit meinen Augen"[43]) erstreckt seinen amüsanten Bereich aber auch auf Columbien, Venezuela, auf die argentinischen Pampas und auf Feuerland. Emil Strauß ist als Novellist mehrfach in brasilianischen Gebieten daheim. Eine Reise nach Brasilien schildert Norbert Jacques in „Heiße Städte"[44]), die Kaffeestadt Santos, Rio und die Küstenstädte Itapemerim und Itapani werden unter seiner weltkundigen Feder zu lebendigen Bildern. Argentinisches Kleinleben bieten in wissenschaftlicher Hinsicht Nordenskölds (Wälder[45]) und der lustige Rudolf Johannes Schmied in den Schnurren „Carlos und Nikolas"[46]).

Wir sehen, selbst auf dieser durch Raumnotwendigkeiten so raschen und kurzen Wanderung, wie stark der Deutsche sich die amerikanischen Länder literarisch zu eigen macht; aus vielem wird erhellen, daß auch der deutsche Kaufmann an diesem Prozeß der seelischen Inkorporierung der Fremde seinen Nutzen haben kann. Wenn dem Kaufmann und seinen Gütern der Dichter folgt, so mag auf der Bahn der rechten Kenntnis der Kaufmann in dem Dichter seinen Vorläufer verehren. Wer fremde Wirtschaftszonen erobern will, muß Phantasie haben, und darin ist der Kaufmann selbst ein Dichter-Pionier.

1. 24. 31. 33. Fontane. 2. Mittler. 4. 8. 9. 10. 34. 39. Diederichs. 3. 42. Fleischel. 5. Velhagen & Klasing. 6. 7. Teubner. 11. 13. Sponholtz. 12. 22. 27. G. E. Cotta. 14. 15. 18. 26. 36. 44. Fischer. 16. 17. 46. Reiß. 19. 43. Müller. 20. Grote. 21. Reimer. 23. Gutenberg-Verlag. 28. Robert Lutz. 29. 35. 41. 45. Rütten & Loening. 30. Siegismund. 32. Stilke. 38. 40. Langen. 37. Poeschel. 25. Hermann Heyfelder.

Handelspresse und Volkswirtschaft

von A. Meyer, Zürich

Es unterliegt keinem Zweifel, daß der Handelspresse im Wirtschaftsleben der Neuzeit eine wichtige Funktion zukommt. Nimmt sie doch im Verkehrswesen eine bedeutende Stellung ein und kann weder die Wirtschaftspolitik noch die Wirtschaftsgeschichte an ihr achtlos vorübergehen. Das Gebiet, das die Handelspresse bebaut, weist sehr zahlreiche Berührungspunkte zu den Disziplinen der sozialökonomischen Wissenschaft auf.

Die Anerkennung dieser Rolle wird der Handelspresse im allgemeinen nicht vorenthalten, wennschon zu sagen ist, daß die volkswirtschaftliche Literatur sich im Ganzen äußerst wenig mit der Presse befaßt und daß, wo sie es tut, ihre Bemerkungen und Urteile über allgemeine Ausdrücke nicht hinausgehen. Im „Handwörterbuch der Staatswissenschaften" sagt *Neukamp:* „Für die Volkswirtschaft der Nationen ist das Zeitungswesen von geradezu unberechenbarer Bedeutung und Tragweite". Einläßlicher urteilt *Sombart* (Der moderne Kapitalismus, II. Band, pag. 289), wenn er bei Besprechung der Verkehrsverhältnisse sich ausdrückt: „Die Krönung aber gleichsam dieses mächtigen Gebäudes der modernen Verkehrsorganisation ist die Zeitung, ohne die wir uns schlechterdings kein Wirtschaftsleben mehr vorstellen können. Wie sie es ist, die den feinen Mechanismus des Großhandels, des Geld- und Kreditmarktes durch ihre immer rascher und exakter gebrachten Nachrichten im Gange erhält und vor Störungen bewahrt, so wirkt sie auch durch die Mitteilungen an das kaufende Publikum, die sie dem Produzenten und Händler ermöglicht, in eminentem Sinne konsumverdichtend." Karl *Bücher,* der uns in seiner Studie über „die Anfänge des Zeitungswesens" (Die Entstehung der Volkswirtschaft, Vorträge und Versuche) eine prächtige Darstellung des Werdens der Presse gegeben, meint: „Die Zeitung . . . bildet eines der mächtigsten Stützorgane der heutigen Volkswirtschaft".

Diese Urteile betreffen die Zeitung im allgemeinen; sie umfassen auch die Handelspresse. Lehrreicher sind für uns die Äußerungen, welche die Handelspresse im besonderen zum Gegenstande haben. Nicht sehr schmeichelhaft, aber nicht um so weniger charakteristisch sind die Worte, mit denen Otto *Glagau* in seinem im übrigen mit Vorsicht zu lesenden Buche „Der Börsen- und Gründungsschwindel in Deutschland (1877) sich über die Wirksamkeit der Handelspresse in den ersten siebziger Jahren, der Zeit der bekannten Gründungsexzesse und der Überspekulation, ausläßt: „. . . den Börsen- und Gründungsschwindel, der . . . ohne die mächtige

Beihilfe und Unterstützung der Presse in solchem Umfange gar nicht möglich gewesen wäre." Als im Jahre 1891 in der Schweiz infolge des ablehnenden Volksentscheides über die Vorlage des Rückkaufs der Zentralbahn durch den Bund die Überspekulation, die durch die Rückkaufs-Verhandlungen entfacht worden war, zusammenbrach und eine eigentliche Spekulationskrisis platzgriff, gab die *Zürcher Handelskammer* in ihrem Jahresberichte über das Jahr 1891 folgenden Rapport: „Das Fazit des Effektengeschäfts ist ein ungeheurer Verlust an Nationalvermögen, eine Vergeudung der materiellen Kräfte des Landes, die in größerem Maßstabe noch kaum erlebt worden. Wenn wir einen Rückblick auf die Ereignisse werfen, so ist es besonders *ein* Umstand, der uns peinlich berührt: der absolute Mangel einer auf dem Gebiete des Effektengeschäftes gründlich beschlagenen objektiven inländischen Zeitung. Was während der Krise von der Presse auf diesem Gebiete geleistet und nicht geleistet wurde, spottet jeder Beschreibung, und es wäre ein großes Verdienst, diesem schreienden Mangel abzuhelfen." Bemerkenswert sind die Urteile, welche die Handelspresse mit Rücksicht auf das Aktienwesen ins Auge fassen. In der vom Verein für Sozialpolitik veranstalteten Enquete über die „Störungen im deutschen Wirtschaftsleben 1900 und folgende" gibt der seither verstorbene Geheimrat Dr. *Hecht,* gewesener Hypothekenbankdirektor in Mannheim, bei Besprechung der Mißstände im Aktienwesen seiner Auffassung dahin Ausdruck: „Die beste Korrektur der heutigen Mißstände auf diesem Gebiete kann schließlich aber vielleicht nur auf *einem* Wege erfolgen: durch eine auf der Höhe ihrer Aufgabe stehende unbestechliche Fachpresse." Und ähnlich spricht sich Prof. *Rathgen* im Artikel „Aktiengesellschaften" im Wörterbuch der Volkswirtschaft aus, indem er an der Stelle, wo von der wünschenswerten größeren Öffentlichkeit und vom Einfluß der öffentlichen Meinung die Rede ist, meint: „Die Mitwirkung einer sachkundigen und integren Presse kann hier nicht hoch genug angeschlagen werden."

Man sieht aus diesen Urteilen, was die Handelspresse Unerwünschtes geleistet, was sie nicht getan hat und was sie leisten sollte. Aber auch diejenigen Äußerungen, die der Handelspresse sehr kritisch gegenüberstehen, geben doch die Möglichkeit eines großen Einflusses, einer bedeutenden Rolle im Wirtschaftsleben zu. Geben wir schließlich noch der Presse selbst das Wort. In ihrer aus Anlaß des fünfzigjährigen Jubiläums herausgegebenen Geschichte sagt die Redaktion der *„Frankfurter Zeitung"* von ihrem Handelsteil: „Aufklärend und anregend, warnend in der Zeit der Überhitzung, ermutigend in den Zeiten der Depression hat der Handelsteil den geschäftlichen Verkehr, die Kapitalverwendung und dadurch die mächtige deutsche Wirtschaftsentwicklung gefördert."

Wenn man alle diese Feststellungen über die Bedeutung der Presse im Wirtschaftsleben durchgeht, muß man sich wundern, daß diese Bedeutung bis jetzt in der Literatur nicht einläßlicher untersucht und gewürdigt worden ist. Die Erklärung für diese auf den ersten Blick befremdliche Tatsache liegt wohl darin, daß die Handelspresse in kümmerlichen Anfängen bis in die zweite Hälfte des letzten Jahrhunderts*) verharrt ist und daß sie erst seit jener Zeit, besonders aber seit den siebziger Jahren nach Umfang, Inhalt und Schnelligkeit der Berichterstattung ungefähr das Niveau erreicht hat, das sie heute einnimmt. Die Handelspresse ist demnach eine Institution allerneuesten Datums, ein *Produkt der letzten Jahrzehnte.* Erst die neueste wirtschaftliche Entwicklung hat für sie den Nährboden geschaffen. Es mögen hier einige der wichtigsten Momente, die für ihre Entwicklung wesentlich in Betracht fallen, kurz angedeutet werden, es sind wichtigste Bestandteile der modernen Wirtschaftsentwicklung überhaupt.

Das eine ist die Konzentration der Bevölkerung. Dadurch, daß heute ein ungleich größerer Teil der Bevölkerung als früher in Städten zusammenlebt, ist wie für andere Dinge so auch für die Handelspresse erst der Massenbedarf möglich geworden. Mit dieser Entwicklung ging Hand in Hand das stärkere Hervortreten der wirtschaftlichen Verhältnisse und ihre innigere Verflechtung untereinander. Was hier angedeutet sein soll, ist jene gewaltige Verschiebung, die man mit der „Industrialisierung" der Völker, mit der „Entwicklung zum Industriestaat" bezeichnet. Darunter ist begriffen die Verlegung des Schwerpunkts der Volkswirtschaft nach der industriellen Seite hin, dann aber die die wachsende Industrialisierung begleitende schärfere Arbeitsteilung mit der stärkeren Abhängigkeit der Industrien und der einzelnen Wirtschafter von einander, endlich das Wachstum der Exportindustrie und des Exportkapitalismus mit ihrer stärkeren Abhängigkeit der Staaten unter einander, der Verflechtung der Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft, der Zusammenfassung der Märkte in den Weltmarkt. Als materielles Ergebnis dieser Entwicklung ist schließlich die wachsende ökonomische Bewegungsfreiheit der Einzelnen hervorzuheben, d. h. die Ausbreitung der Wohlhabenheit und des Reichtums in Schichten, die vordem davon fast unberührt waren. Wir haben, um einen Ausdruck *Sombarts* (in seiner Deutschen Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert) zu gebrauchen, den *privaten Geldreichtum als Massenerscheinung,* als eines der charakteristischsten Merkmale des heutigen Wirtschaftslebens.

Diese Momente, die in den letzten Jahrzehnten der wirtschaftlichen Entwicklung den Stempel aufdrückten, haben die Entfaltung der Handelspresse ermöglicht, sie haben für die wichtige

*) Scholten, Der Handelsteil der deutschen Zeitungen (1910) p. 17: „Bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts, ja eigentlich bis Ende der siebziger Jahre, kann von einem eigentlichen Handelsteil der Zeitungen .... kaum die Rede sein."

Funktion, welche die Handelspresse heute ausübt, die Lebensbedingungen erfüllt. Dazu kommt aber noch ein anderes. Gleichzeitig mit den Verschiebungen, welche das heute gesteigerte Interesse weiter Kreise an der wirtschaftlichen Berichterstattung erklären, haben Veränderungen stattgefunden, welche die Handelspresse als *Organ der öffentlichen Meinung,* als Forum der kritischen Erörterung in den Vordergrund treten lassen, während bisher eine öffentliche Meinung fast nur in politischen Dingen Platz zu haben schien. Diese merkwürdige Erscheinung ist darauf zurückzuführen, daß gewisse wirtschaftliche Institutionen heute zum Teil einen andern Charakter aufweisen als bisher. Was früher rein private Unternehmung war, gilt heute als *„halböffentliche"* Institution. *Schmoller* meint (in seinem Grundriß der Volkswirtschaftslehre I): „Die großen Betriebe können nicht mehr unter demselben Rechte stehen wie die Hauswirtschaft, sie sind mehr und mehr Gegenstand des öffentlichen Interesses. Sie sind auch in privaten Händen dauernde Anstalten mit halböffentlichem Charakter". Im selben Bande, da wo er von den Aktiengesellschaften handelt, gibt Schmoller die folgende Charakteristik: „Die Größe ihrer Zwecke, ihres Kapitals, ihrer dauernden Anlagen, ihr großes Personal, ihre Tausende von Arbeitern, oft ihre monopolartige Stellung geben der Aktiengesellschaft, jedenfalls der größern, tatsächlich eine halböffentliche Stellung." Ähnliche Auffassungen sind aber auch aus der Praxis laut geworden. Der Vorsitzende des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes, Prof. *Rießer,* hat auf dem ersten allgemeinen Bankiertag im September 1902 von den Großbanken als Unternehmungen gesprochen, „die nach ihren Aufgaben und nach ihrer Entwicklung nicht einen rein privatwirtschaftlichen Charakter haben und die immer mehr aus der Sphäre der rein privatrechtlichen Regelung herauswachsen." Die Illustration zu dieser Auffassung gibt am besten die Konzentration im Bankwesen. Rießer selbst berechnet, daß die Konzerne der fünf deutschen Großbanken an eigenen Geldern (Aktienkapital und Reserven) rund $2^1/_2$ Milliarden Mark besitzen. Wenn die fremden Gelder, die diese Konzerne verwalten, hinzugezählt würden, wäre eine Gesamtziffer von 5 Milliarden Mark kaum zu hoch gegriffen. Daraus ist ersichtlich, daß heute die Verwaltung eines großen Teils des Volksvermögens in wenigen Händen, die Leitung der Kapitalanlage bei wenigen Köpfen sich befindet. Unter solchen Verhältnissen muß die öffentliche Meinung in wirtschaftlichen und finanziellen Dingen zum Durchbruch kommen, und die Handelspresse muß als Trägerin dieser öffentlichen Meinung zur Bedeutung gelangen, wie sie als vornehmste Vermittlerin der wirtschaftlichen Berichterstattung ihre Stellung erlangt hat.

Die Wirtschaftsentwicklung der letzten Jahrzehnte hat der Handelspresse eine Rolle zugewiesen, die es rechtfertigt, daß ihr auch im Rahmen der Wirtschaftswissenschaften ihr Platz eingeräumt werde. Nachdem die *Handelshochschule von Berlin* darin vorangegangen ist, daß sie ein Lehrfach über Handelspresse ihrem Lehrplan angliederte, hat seit einigen Semestern auch die handelswissenschaftliche Abteilung der *Universität Zürich* eine Vorlesung über die Entwicklung und Stellung der Handelspresse im Wirtschaftsleben eingeführt. Es darf heute schon konstatiert werden, daß die Aufnahme dieser Fächer in die Studienordnung befruchtend auf andere Disziplinen der Wirtschaftswissenschaften gewirkt hat.

Bücherbesprechungen

Prof. Dr. Bernh. Fehr und *Prof. Gustav Werder,* LEHRBUCH DER ENGLISCHEN HANDELSKORRESPONDENZ FÜR HÖHERE HANDELSSCHULEN, KAUFMÄNNISCHE FORTBILDUNGSSCHULEN U. FÜR DEN SELBSTUNTERRICHT Zürich, Schultheß & Co. 1912.

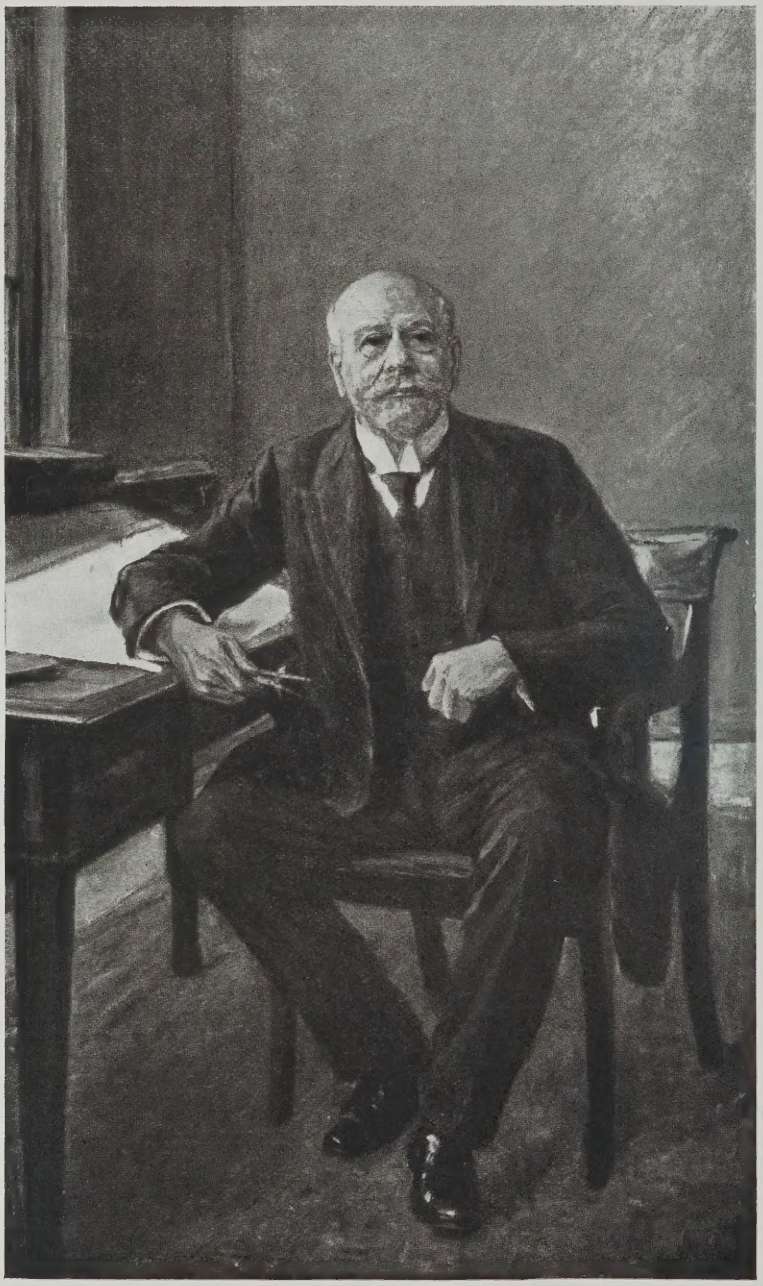
In diesem Buche haben sich ein Philolog und ein Handelstechniker zu gemeinsamer Arbeit vereinigt. Es enthält Gruppen englischer Briefe aus allen Stoffgebieten mit zahlreichen Übungsaufgaben in englischer und deutscher Sprache. Zur Erhöhung der Anschaulichkeit sind ferner eine Reihe von Formularen beigegeben worden. Vom 4. Kapitel an sind den Briefen Einleitungen in englischer Sprache vorangestellt, die das Wichtigste aus dem Gebiete der Handelslehre enthalten und eine gute Grundlage zu englischen Gesprächsübungen geben. Am Schlusse der Briefe, die zu Gruppen vereinigt sind, befindet sich ein Wörter- und Phrasenverzeichnis, das freilich nur das Notwendigste enthält. Nach allem kann das Buch, namentlich mit Rücksicht auf Auswahl der Briefe und ihre korrekte Form, als für *höhere* Handelsschulen sehr geeignet empfohlen werden, für kaufmännische Fortbildungsschulen ist es freilich recht umfangreich.

Prof. Dr. A. Fischer und *Prof. H. B. Lowe,* ENGLISH COMMERCIAL CORRESPONDENCE. Leipzig. Ferd. Hirt & Sohn, 1912. Preis geb. M 2.50.

Das Buch hat mit dem oben genannten gemeinsam, daß alle Erläuterungen in englischer Sprache geschrieben sind, es unterscheidet sich von ihm jedoch dadurch, daß diese Erklärungen sich nicht nur auf den Stoff, sondern auch auf die Form beziehen, die in kurzer, übersichtlicher Weise besprochen wird. Als eine Art Vorschule der kaufmännischen Korrespondenz können die zahlreichen Einzelsätze mit kaufmännischem Inhalte angesehen werden, die sich zu Anfang des Buches finden. Die Korrespondenz selbst beginnt mit kurzen Mitteilungen, an die sich längere Briefe aller Art anschließen. Wie schon durch das ganze Buch sich kleinere Lesestücke kaufmännischen Inhalts hindurchziehen, so ist am Schlusse noch ein besonderes Kapitel der kommerziellen Lektüre gewidmet. Wenn nun die genannten Eigenschaften des Buches es auch als brauchbar erscheinen lassen, so darf doch ein Mangel nicht verschwiegen werden. Es hat im Gegensatze zu dem jetzt herrschenden Gebrauche keine zusammenhängenden Briefreihen. Dies ist ein Rückschritt; denn die Durchführung von Geschäftsvorfällen ist eine Forderung, auf die man nicht mehr verzichten sollte. Immerhin wird das Buch, das gleichfalls eine Anzahl von Formularen verschiedener Art enthält, als erste Einführung in die Korrespondenz, wie auch beim Selbstunterricht gute Dienste leisten können.

R. Rößger.

Poeschel & Trepte, Leipzig



EMIL RATHENAU
Nach dem Bilde von Professor Max Liebermann

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 11 FEBRUAR 1913

Emil Rathenau

von Felix Pinner, Berlin.

I.

DIE Wirtschafts-Geschichte aller Epochen und Länder weist wohl kaum — trotz der japanischen Emanzipation — einen zweiten Fall auf, in dem sich ein Volk in seinem ganzen ökonomischen Leben so grundsätzlich und grundlegend wandelte, in die Breite, Tiefe und Höhe reckte, wie das deutsche Volk nach dem wahrhaft schöpferischen Einigungskriege von 1870/71. Ich weiß, daß ich eine Binsenwahrheit niederschreibe, die von pathetischen Rednern, denen das unbegreifliche Wunder dieser Befreiung und Beflügelung elementarer Volkskräfte nie das Hirn erhellt hat, so oft leer hingesprochen worden ist, daß sie fast zur Phrase versteinte. Wenn man eine Erscheinung, wie die Emil Rathenaus, wenn man ein Werk, wie das des großen Organisators der Elektrizität in seinen Wurzeln und Verzweigungen, in seinem Werden und Sein verstehen will, darf man sich nicht schämen, diese Binsenwahrheit dreimal unterstrichen noch einmal auszusprechen, nachdem man sie von allem Phrasenwerk gereinigt und mit dem Blut des Gedankens wieder gefüllt hat.

Was der Schöpfer des geeinten Deutschland politisch erreicht hat, war schon nach wenigen starken Schritten des Volkes auf der neuerschlossenen Bahn klar und im Resultat abzuschätzen. Nach Bismarcks entscheidender staatsmännischer Tat hat es in Deutschland einen großen *politischen* Gedanken nicht mehr gegeben, brauchte es auch auf lange Zeit keinen mehr zu geben. Die *erobernde* Arbeit, die jetzt zu leisten war, ist wirtschaftliche Arbeit gewesen, selbst die Ansätze zu einer deutschen Kolonialpolitik, die nach den nun einmal verpaßten Möglichkeiten einer vollblütigen deutschen Kolonialwirtschaft mehr ein Luxus des mächtig gewordenen und reich werdenden Deutschlands waren, als eine wirtschaftliche Notwendigkeit, mußten Nebensache bleiben. Darin — noch mehr als in dem subalternen Niveau der epigonischen Regierungskunst — liegt wohl der tiefste Grund dafür, daß sich die Persönlichkeiten mit Schöpferwillen und Schöpferkraft im Deutschland der nachbismärckischen Zeit nicht der Politik, sondern dem Wirtschaftsleben zuwendeten, daß wir in Deutschland eine Überfülle bedeutender, ja großer Kaufleute und Industrieller, so wenig politische Talente besaßen. Der schöpferische Mensch drängt dahin, wo es zu schaffen gibt, und besonders Männer des großen Wurfes fanden in der Politik nicht das Feld, das ihrem Schaffensbedürfnis genügte, ganz abgesehen davon, daß sich ihr Temperament an den ständigen Reibungen und fruchtlosen Hemmungen (es gibt auch fruchtbare) mit dem Bürokratenstaat müde gelaufen hätte. Es konnten wohl Organisatoren jener stillen, schmiegsamen Art, wie Stephan und Miquel im preußisch-deutschen Staate ihren Platz finden, eine volle und vielleicht übervolle Kraft wie Dernburg wurde darin nie heimisch, überschritt allenthalben die ihr gezogenen Grenzen, fand die Einheit ihres Werkes auf Schritt und Tritt von hochmütiger Verständnislosigkeit durchkreuzt und kapitulierte vor dem Geist — Erzbergers.

Die politische Sammlung, welche die bis dahin verzettelten, durcheinander und gegeneinander streitenden Kräfte des Volkes in Richtung und Zusammenwirkung brachte, vermochte aber allein für sich und aus sich zunächst das neue wirtschaftliche Deutschland noch nicht zu schaffen, wenngleich eine Änderung und ein Aufschwung gegenüber dem bisherigen binnenwirtschaftlich beschränkten Zustand des Landes sofort sichtbar wurde, wenngleich aus der Brache fast fabelhaft schnell frisches Grün emporsproß, vielleicht *zu* schnell emporwucherte. Aber all das war nur eine Verstärkung, eine Beschleunigung einer in ihrer Art und Richtung bisher schon im Flusse befindlichen Entwick-

lung, es war nicht die Etablierung des neuen, technisch wie organisatorisch völlig anders gearteten Systems, das bisher noch nicht dagewesene Betriebsformen, Arbeitsmethoden, Wirtschaftsgebilde in Deutschland auf die Füße stellte, Kanäle und breite Tore auf den Weltmarkt öffnete, aus dem nach innen gerichteten, an versteckten Meereswinkeln träumenden Binnenlande den modernsten und expansiosten Industriestaat, den emsigsten Exporteur der Welt schuf. Dazu bedurfte es erst einer völligen Umdüngung des freigerodeten Bodens, der für die neue Ökonomie aufnahmefähig sein sollte. Die tüchtigen Industrieunternehmungen des Landes erhielten sofort nach dem Kriege einen verstärkten Antrieb, gerieten in ein schnelleres Tempo der Entwicklung. Krupp, Borsig, Siemens fingen an groß zu werden. Sie und ein paar andere Werke wuchsen in die Statur von Weltfirmen hinein, aber die deutsche Industrie wuchs noch nicht zur Weltindustrie. Es gab schon große Industriepersönlichkeiten, Männer von jener zähen, soliden Genialität, die von unten, von klein herauf strebten, Schritt für Schritt aufbauten, ihren Unternehmungen nur den gerade unbedingt notwendigen Schuß von Spekulation beimischten, möglichst nur mit selbstverdientem Gelde ihren Besitz mehrten und geliehenes Geld nur mit Widerwillen, gewissermaßen contre coeur und contre honneur aufnahmen. Noch in unsere heutige ganz anders geartete Zeit ragen Rudimente dieser Familienindustriewirtschaft hinein. Man denke an die Tradition bei Aktiengesellschaften wie Siemens & Halske, Krupp, an den alten Magnaten- und Gewerkenreichtum in Westfalen und Oberschlesien. Neben diesen Industriepersönlichkeiten und Industriefamilien mit durchaus intensiver Finanzwirtschaft standen schon damals große, oder doch wenigstens berühmte Finanziers. Sie waren entweder ihrem Grundzuge nach reine Bankiers wie damals noch die Rothschilds, die Bleichröders und die Mendelsohns, die Industriefinanzierungen nur gelegentlich mitmachten, oder sie konnten, wenn sie die wechselseitigen Befruchtungsmöglichkeiten von Industrie und Bankgeschäft schon erkannten — wie einer der Bahnbrecher des modernen Finanzwesens, David Hansemann — den neuen Weg nur vorsichtig beschreiten, weil sich in ihrer Hand damals noch lange nicht die Kapitalien gesammelt hatten, die für eine Industriefinanzierung großen Stils notwendig sind. Die damals größte Bank Deutschlands, die Diskontogesellschaft, verfügte in den 70er Jahren über ein Kapital von 60 Mill. M, unsere heutige führende Bank, die Deutsche, nur über ein solches von 45 Mill. M. *Einer* allerdings hat schon damals — und sogar schon vor dem Kriege — seiner Zeit und ihren Möglichkeiten mit ungeduldigem Geniewurf vorausgreifend beides, das Industrielle und das Finanzielle, in denkbar größtem Maße zu vereinen versucht, sich nicht damit begnügen können, ein einziges Unternehmen in Ruhe auszubauen, sondern seinen Beruf und seine glänzenden Fähigkeiten im Anregen, Finanzieren und Verwirklichen immer neuer Projekte betätigen müssen. *Strousberg,* dessen Größe nur allzusehr im „Gründen" lag, und den nicht nur seine nach einem Sündenbock suchende Zeitgenossenschaft, sondern auch eine verständnislos nachplappernde Geschichtsregistratur als das böse Musterbeispiel einer „Gründerei nur um des Gründens willen", als das Symbol einer sinn- und skrupellosen Wertetreiberei etikettiert hat. Er war es nicht, war nicht Symbol, nicht Urheber, sondern Opfer dieser in allen Fäulnisfarben phosphoreszierenden Periode. Ihre Wurzeln waren nicht die seinen; der Krieg, der die eigentlichen Gründer groß machte, hatte ihn, der damals gerade zuviel auf die Karte seiner rumänischen Bahnbauten gesetzt hatte, bereits empfindlich geschwächt. Die Atmosphäre der Gründerjahre ergriff den schon unsicher Gewordenen, und in ihren Zusammenbruch wurde der Ausschweifend-Geniale, der seine Saatkörner auf zu viele Äcker ausgestreut hatte, als einer der ersten mit hineingezogen. Den guten, den fruchtbaren Grundkern in Strousberg und seiner Methode anzuerkennen ist Pflicht desjenigen, der die Art und das Werk eines Emil Rathenau in ihrer ganzen Bedeutung für unsere deutsche Wirtschaft erkennen und würdigen will. Wer Rathenau unbedingt bejaht, darf Strousberg nicht unbedingt verneinen. Denn Strousberg hat schon das *vorgeschwebt,* was Rathenau auf seinem andersgearteten Gebiete *verwirklichen* konnte. Es war sein Ziel, „seine sämtlichen Bahnen zu einem selbständigen und unabhängigen System zu verbinden", ihre Lokomotiven, Waggons, Schienen etc. in eigenen Betrieben herzustellen. Auch in dem primären Grundzug ihrer finderischen Begabung waren diese beiden Juden einander so verwandt, wie ihnen vielleicht sonst kein anderer verwandt gewesen ist. Beide von einer im letzten Ende schlichten und fast naiven Konstruktivität, Strousberg naiver, Rathenau schlichter, beide von hellseherischer Phantasie für zukünftige Möglichkeiten und Notwendigkeiten, Strousberg schweifender auf die Möglichkeiten, Rathenau nüchterner auf die Notwendigkeiten gerichtet. Des einen, des Bahnenkönigs Unternehmungsgeist, trotzdem er nie eine Sache um des Gründergewinns, sondern nur um des meist guten industriellen Gedankens willen gründete, etwas fessel- und hier und da auch wahllos umherspringend, des andern Schaffen von einer einheitlichen, ihm stets klar vor Augen stehenden Grundidee gebändigt und beherrscht. Bei aller Verwandschaft der Art, der Begabung und der Methode, eine starke Verschiedenheit der Temperamente. Strousberg drängte gewaltsam vorwärts und überstürzte manchmal. Rathenau hat gezeigt, daß er wohl zu warten verstand. Das Entscheidende für den Erfolg, der Rathenau treu blieb, und den Mißerfolg, der Strousberg im Zenith seines Ruhmes fällte, liegt vielleicht trotz alledem letzten Endes im

Zufall, in irgend einem bösen oder guten Zufall an irgend einer Stelle ihres Weges. Strousbergs Verhängnis war vielleicht Rumänien, das ihm 6 Mill. Taler Entschädigung kostete, Rathenaus Glück vielleicht die Überwindung der Krise bei den Berliner Elektrizitätswerken. Immerhin dürften auch die größere oder geringere Zuverlässigkeit der Persönlichkeit und vor allem die zeitlichen Umstände ihres Schaffens eine große Rolle gespielt haben. Rathenaus Ideen waren der Zeit, in der sie Allgemeingut wurden, um 10 Jahre voraus, Strousbergs Ideen der Zeit ihrer Verwirklichungsmöglichkeit um 20 oder sogar 30 Jahre. Das macht schon einen Unterschied. Der Gedanke des gemischten Eisen- und Kohlenwerks, den Strousberg 1870 bei der Dortmunder Union mit unzulänglichen Mitteln ausführte, wurde 30 Jahre später einer der schöpferischsten Gedanken der deutschen Industrie. Man darf nicht vergessen, daß Strousbergs Blüte in die 60er Jahre, also in die Zeit vor dem großen Kriege fiel. Damals gab es nicht die großen Kapitalzusammenballungen, mit denen Rathenau operieren konnte, nicht die neue Fabrikationstechnik, die das Hinwerfen großer Unternehmungen in relativ kurzer Zeit gestattete. Es war dazu vielleicht die größte Schwäche Strousbergs, daß er, der Nichtfachmann, nicht einmal die *Technik seiner Zeit* völlig beherrschte. So sehr er sich in seinen Memoiren dagegen wehrt, er *hat* manchmal schlecht gebaut, trotz des ehrlichen Willens, gut zu bauen, weil er nicht imstande war, sich die richtigen Fachleute auszusuchen und weil er schnell bauen wollte und mußte. Alle diese Voraussetzungen fand Rathenau wenigstens in ihren Keimen vor. Die vorbildlich gewordene Art, wie er sie ausbildete und meisterte, ist das Fundament seiner Größe geworden.

Es war nötig, einleitend den Rahmen zu zeigen, innerhalb dessen nur das Charakterbild Rathenaus, der nicht allein ein Vollbringer in geschlossenem Kreis, sondern ein Übernehmer und Anreger war, der nicht nur ein Werk, sondern auch ein System schuf, in seiner ganzen Totalität begriffen werden kann. Nach dieser Einführung, die notwendigerweise, wenn auch nicht streng wissenschaftlich schon eine Vorwegnahme mancher Resultate enthielt, soll und kann ganz chronologisch und logisch vorgegangen werden.

II.

Emil Rathenau wurde am 11. Dezember 1838 in Berlin geboren. In der nur zum Teil veröffentlichten*) Rede, die er vor nunmehr 4 Jahren am Vorabend seines 70. Geburtstages hielt, erzählte er, nicht ohne beziehungsreichen Stolz: „Als ich die Lebensreise antrat, gab es in unserer Vaterstadt ein interessantes Erlebnis: die Vollendung der ersten preußischen Eisenbahn. Die Berliner sollen in hellen Haufen begeistert zum Potsdamer Tor hinausgepilgert sein, um den Zug nach Steglitz abfahren zu sehen. Viel zu langsam (nach heutigen Begriffen) bewegte er sich vorwärts, ohne Schlaf- und ohne Speisewagen; und doch war die Eisenbahn ein gewaltiger Fortschritt gegen die Postkutsche, in der mein Vater aus der Uckermark als Jüngling, meine Mutter als Kind mit ihren Eltern aus der Mark hierher übersiedelten." Rathenaus Großeltern waren für die damalige Zeit recht wohlhabende Leute gewesen, seine Eltern konnten ihm so gut wie gar nichts mitgeben. Nach dem Besuch des Gymnasiums zum grauen Kloster wurde darum Rathenau einfacher Maschinenbauer. „Da weder Terpsichore noch andere Musen an meiner Wiege gestanden haben", erzählt er launig, „reiste ich auch ohne Geleit in die Lehre nach Schlesien".

Aber die $4\frac{1}{2}$ Jahre, die er auf der Wilhelmshütte bei Sprottau den Maschinenbau als „Proletarier in blauer Bluse und mit zerschundenen Händen" von Grund auf lernte, haben ihm eine gründliche handwerkliche Kenntnis des Fachs, das immer sein eigenstes Lieblingsfach geblieben ist, für alle Zeit mit auf den Weg gegeben. Aus der Erbschaft eines Onkels, der ein immerhin nicht unbeträchtliches Vermögen hinterlassen hatte, fiel ihm wie auch den 15 anderen Erben eine Summe von etwa 5000 Talern zu. Nun konnte Emil Rathenau seinem längst gehegten Trieb nach akademischer Bildung und Durchbildung nachgeben. Er studierte auf den technischen Hochschulen zu Hannover und Zürich, und mit dem „Diplom eines richtiggehenden Ingenieurs nahm ihn Borsig, der Sohn des Begründers, nach beendetem Studium in seine Lokomotivenfabrik auf". Dort hätte er bleiben und eine „große Stellung" erringen können, wenn er sich mit dem Streben und den Zielen eines tüchtigen Maschinenbauers begnügt hätte. Aber Rathenau hat sich nie in seinem Leben begnügt. Er wollte sehen, lernen, er hatte den „Durst nach weiter Welt" und wollte alles in sich aufnehmen, was die Technik in damals fortgeschritteneren Ländern an Gegenwartserfüllungen und Zukunftsmöglichkeiten bot. Und überall, wohin er kam, begnügte er sich nicht zu sehen, sondern er brachte das Neue und Versprechende nach Deutschland mit. In der großen englischen Schiffsmaschinenfabrik John Penn & Co. in Greenwich arbeitete er eine Zeitlang. „Trotz schmaler Kost und wenig Geld ist ihm diese Zeit unvergeßlich geblieben." Hier und in anderen englischen Fabriken sperrte er Augen und Hirn ordentlich auf und als er auf Bitten seiner Eltern nach Deutschland zurückkehrte, brachte er als erste Gabe die Pläne zum Bau einer 1000pferdigen Expansionsmaschine mit. Die Eltern hatten auf Beendigung der Lehr- und Wanderjahre gedrängt. Nach ihrer Meinung war es Zeit, daß der junge Ingenieur sich nun eine Existenz schaffe. Emil Rathenau machte denn auch als gehorsamer Sohn den Versuch, ein wohlsituierter Durchschnittsbürger und tüchtiger Fabrikbesitzer zu werden. Er kaufte die Berliner Maschinenfabrik M. Webers, „eine kleine Fabrik mit einem großen

*) In der Zukunft vom 19. Dezember 1908.

Garten", wie er dieses brave Unternehmen später charakterisierte, assoziierte sich mit seinem Jugendfreund und führte bald darauf Fräulein Mathilde Nachmann als Frau heim. Aber die Zeit der soliden Seßhaftigkeit dauerte nicht lange. Natürlich hatte ein beweglicher Geist wie der Rathenaus sich nicht damit zufrieden gegeben, das ihm überkommene Unternehmen nur eben auf dem Niveau anständiger Leistungsfähigkeit zu halten oder langsam etwas höher zu bringen. Er hatte reformiert und auch wohl etwas experimentiert. Technisch war ihm das auch gelungen. Die kleine Maschinenfabrik galt als ein Musterbetrieb. Aber finanziell hatte er anscheinend nicht recht erfolgreich operiert, oder vielmehr er hatte bei seinen Geldgebern nicht das finanzielle Entgegenkommen gefunden, das er erwartet hatte und zur Durchführung seiner Pläne brauchte. Kurzum er verkaufte wohl etwas mißmutig die inzwischen unter dem Namen „Berliner Union" in eine Aktiengesellschaft umgewandelte Fabrik und behielt von der ganzen Affäre die später für seine großen Transaktionen sehr nützliche und heilsame Abneigung gegen Geschäfte zurück, für die er vorher das Geld nicht sicher hatte.

Nun tat der nicht viel mehr als dreißigjährige Rentier, der seinen wahren Beruf noch nicht gefunden hatte, eigentlich 10 Jahre — sonst die 10 produktivsten Jahre des Manneslebens — nichts Bestimmtes, wenn man für das unablässige Suchen und das leidenschaftliche Lernen eines reifen Mannes den Ausdruck „nichts Bestimmtes tun" gebrauchen will. Trotzdem wird Emil Rathenau, der immer empfängliche, immer bewegliche, immer zum Wagen und Unternehmen bereite für diejenigen, die ihn damals sahen und kannten, keine unzufriedenen Züge von Hjalmar Ekdal, dem ewigen Genie von morgen, an sich gehabt haben. Er wartete nicht aus Unentschlossenheit, er wartete vielleicht aus Prinzip, aus dem instinktiven oder vielleicht auch bewußten Gefühl heraus, daß die Zeit für neue Unternehmungen der von ihm angestrebten Prägung nicht günstig sei. Seine Stunde schien ihm damals noch nicht gekommen zu sein. In einer Rede*), die Rathenau am 12. Dezember 1912 bei dem großen zu Ehren seines 70. Geburtstages im Zoologischen Garten veranstalteten Bankett hielt, hat er gerade diese, anscheinend tatenlose, aber für den inneren Menschen so wurzelhafte Periode mit besonders liebevoller Ausführlichkeit und Eindringlichkeit geschildert. Hat er doch sicher das Gefühl gehabt, daß die 10 Jahre, die zwischen der Aufgabe seiner Maschinenfabrik und der Gründung der Neuen Edison-Gesellschaft (der späteren A. E. G.) lagen, das Staubecken bildeten, in dem sich die neuen Kräfte sammelten, in dem sich aus der Tüchtigkeit das Genie bildete. Fast verspürt man angesichts dieser merkwürdigen 10jährigen Pause Neigung an Zarathustra zu denken, dem der Dichter an die Stirn seiner Geistesgeschichte die folgenden Worte schrieb: „Als Zarathustra 30 Jahre alt war, verließ er seine Heimat und den See seiner Heimat und ging in das Gebirge. Hier genoß er seines Geistes und seiner Einsamkeit und wurde dessen zehn Jahre nicht müde. Endlich aber wandelte sich sein Herz —" Nur daß der moderne Zarathustra der Technik nicht in die Einsamkeit, sondern in die Welt gehen mußte, um sich mit dem Geiste anzufüllen, den er später in Taten umsetzen wollte. Es ist frappierend, wie klar Emil Rathenau — wenn man nicht annehmen will, daß ihm der Rückblick aus gereifterer Zeit seine früheren Gedankenzusammenhänge bewußter erscheinen ließ, als sie es vielleicht ursprünglich waren — schon am Anfang der 70er Jahre erkannte, daß eine technische Umwälzung unmittelbar bevorstand. Folgen wir seiner eignen Darstellung: „Als in den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts ich die erste Phase geschäftlicher Tätigkeit abgeschlossen hatte, erwog ich, ein Dreißiger damals, ob ich den mit Leib und Seele zugetanen Beruf wieder aufnehmen oder einer neuen Technik mich zuwenden sollte. An Anerbietungen fehlte es nicht, aber der Großmaschinenbau schien seine Bedeutung für Berlin eingebüßt zu haben." Bodenpreise und Arbeitslöhne waren so gestiegen, daß die alte manuelle Technik am Ende ihrer Leistungsfähigkeit angelangt war. Von dem Entschluß, etwas neues anzufangen, hielt Rathenau auch die Gründerkrisis zurück, die in der Finanzwelt und Industrie unzählige Opfer gefordert hatte und deren völligen Verlauf er erst abwarten wollte. Technische und wirtschaftliche Stagnation, diese beiden Hemmungen stellten sich dem Tätigkeitsdrange des jungen Ingenieurs entgegen. Die Überzeugung, „daß eine Wiederbelebung des einst hoch gefeierten Berliner Maschinenbaus frühestens mit dem Ersatz der physischen Arbeit durch selbsttätig wirkende Maschinen zu erwarten sei", die Rathenau damals schon mit aller Entschiedenheit vertrat, wurde keineswegs allgemein geteilt. Das in Amerika auf Grund einer fortgeschrittenen Technik und Arbeitsteilung eingeführte System, Menschenarbeit soweit als möglich durch Maschinenleistung zu ersetzen und zu multiplizieren, war im Berlin der 70er Jahre insofern nicht unbekannt, als einzelne Fabrikanten mehr oder weniger automatisch arbeitende Maschinen von Amerika eingeführt hatten. Sie hatten aber ihre Betriebe auf diese Maschinen noch nicht organisch einstellen und auch den Haß der Arbeiterschaft gegen diese ihnen unheimlich erscheinende Konkurrenz nicht überwinden können. Rathenau hat immer auf dem Standpunkt gestanden, daß die Präzisionsmaschine den Arbeiter, dem sie einen großen Teil seiner früheren Arbeit abnimmt, nicht verdrängt, sondern die Qualität des Arbeiters steigerungsfähig macht, und auch dadurch, daß sie die Industrietätigkeit überhaupt auf eine breitere

*) Veröffentlicht in der Festnummer der A. E. G. Zeitung.

Grundlage stellt, die Quantität der Arbeiter zum mindesten nicht verringert. Die Industrieentwicklung der letzten Jahrzehnte hat Rathenau glänzender Recht gegeben, als er es wohl je zu denken gewagt hatte.

Die erste Möglichkeit, nach amerikanischem Muster zu arbeiten, schien sich Rathenau zu bieten, als die Regierung den Auftrag vergeben wollte, 800000 erbeutete französische Chassepotgewehre in kürzester Zeit für die deutsche Armee umzuarbeiten. Rathenau wollte dieses Gelegenheitsgeschäft machen, er versicherte sich in Amerika, daß ihm dortige Fabriken den für diese Arbeit nötigen Maschinenpark schnell genug liefern würden und machte dann eine Offerte, die etwa auf einem Drittel der bei den heimischen Werkstätten üblichen Selbstkosten basierte. Trotzdem die Heeresverwaltung zuerst über die Niedrigkeit der geforderten Preise erstaunt gewesen war, erhielt den Auftrag schließlich doch eine Konkurrenzfirma, die auch seine Preise noch unterbieten zu können glaubte; sehr zu Unrecht, denn schon wenige Monate nach Arbeitsbeginn war diese Firma ruiniert, und der Auftrag wurde später in der Fabrik der Brüder Ludwig und Isidor *Löwe,* die mit Rathenau von der Überlegenheit amerikanischer Fabrikationsmethoden durchdrungen waren, ausgeführt und bildete „die Grundlage für ihre spätere Prosperität und Bedeutung als Waffenfabrik." — Neue große Eindrücke empfing Rathenau 1876 auf der Weltausstellung in Philadelphia und die daran geknüpfte Studienreise, die in viele amerikanische Fabriken führte, „vertiefte seine Kenntnisse der modernen Arbeitsverfahren". Auch die deutsche Industrie hatte damals in Philadelphia ausgestellt, und die öffentliche Meinung in Deutschland war patriotisch-verblendet und dünkelhaft genug, die „soliden und bewährten" Leistungen der heimischen Industrie ebenbürtig neben die amerikanischen „Bluffkonstruktionen" oder gar noch über sie zu stellen. Rathenau befand sich nicht unter diesen Selbstzufriedenen. „Die Schälte der Maschinenhalle in Philadelphia waren mir unvergeßlich", rief noch der Greis aus. Er begriff entzückt und übertrumpfte im Geiste noch die wahrhaft „unbegrenzten Möglichkeiten" des Großmaschinenbaues, und noch viel später, als er dem um ein Menschenalter älteren Werner v. Siemens, also doch einem ganz Großen im Reiche der Elektrizität, für damalige Verhältnisse gewaltige Dynamomaschinen in Auftrag gab, schüttelte dieser ungläubig den Kopf und meinte: „Bauen kann ich Ihnen ja solche Maschinen, aber daß sie arbeiten werden, glaube ich nicht." Aber so stark auch die Anregungen gerade auf diesem Gebiete waren, so sehr sie den gelernten Maschinenbauer reizten und beschäftigten, das nächste Problem, das der nach Europa Zurückgekehrte zu verwirklichen gedachte, nicht nur weil es ihn technisch fesselte, sondern auch wohl weil es ihm praktisch den schnellsten Erfolg versprach, den nächsten Bedürfnissen entgegenzukommen schien, war nicht die Verpflanzung des amerikanischen Großmaschinenbaues nach Deutschland, sondern etwas ganz anderes. In Philadelphia hatte Rathenau das *Telephon* und *Mikrophon,* eine dem Gedanken nach deutsche Erfindung, zuerst praktisch brauchbar ausgeführt in überzeugender Funktion gesehen. „Das Telephon und das fast gleichzeitig mit ihm erfundene Mikrophon haben, vielleicht wegen ihrer verblüffenden Einfachheit, die Bewunderung niemals erregt, die minder bedeutsamen Errungenschaften der Technik zuteil geworden war. Mich elektrisierten förmlich die ingeniösen Apparate . . ." Rathenau schwankte, ob er ihre *Erzeugung* im großen Stile aufnehmen sollte, aber die Befürchtung, daß einerseits fremde Patente den Absatz ins Ausland erschwerten und andererseits die Herstellung so überaus, so fast handwerksmäßig leicht war, daß sie einen verheerenden Wettbewerb anlocken mußte, ließ ihn vorsichtig sein. Der Kaufmann in Rathenau bändigte eben fast immer die Leidenschaft des technischen Gründers. Er entschloß sich, keine Telephonfabrik zu bauen, sondern nur eine Konzession für eine Berliner Telephonzentrale nachzusuchen, gewissermaßen das Telephon in Berlin in Generalentreprise zu nehmen. Die Stadt Berlin hätte die Sache vielleicht mit ihm gemacht, aber der damalige Polizeipräsident v. Madai wollte die Konzession, die Rathenau brauchte, nicht erteilen. „Das Telephon ist ein Reichsregal", entschied Herr v. Madai, und, wenn sich auch später bei der Beratung des Telegraphengesetzes ergab, daß er geirrt hatte, Rathenau fürchtete die Scherereien des Instanzenweges und bot dem damaligen Generalpostmeister Stephan, dem Verweser des angeblichen Regals, die Durchführung in Reichsregie an. Aber der sonst so weitsichtige Stephan versagte zunächst. Er prophezeite, daß eine Telephonzentrale in Berlin höchstens 23 Anschlüsse finden würde. Später kam er von selbst auf die Idee zurück, er bot Rathenau an, die Einführung des Telephons im öffentlichen Postdienst auf Reichskosten zu leiten. Rathenau, den inzwischen schon ganz andere Probleme beschäftigt und tiefer in das Wesen der elektrischen Industrie hineingeführt hatten, akzeptierte trotzdem, weil er mit der elektrischen Technik praktisch vertraut werden wollte. Ihre Zukunftskraft hatte ihn inzwischen mit Macht gepackt, um ihn nie mehr loszulassen. In der Zeit zwischen den ersten Verhandlungen mit Stephan und der Einrichtung der Telephonzentrale war Rathenau wieder auf Reisen gegangen. Auf der Rückreise aus dem Engadin in dem kleinen Bade Alvenue traf er Werner v. Siemens an der Hoteltafel und unterhielt sich mit ihm nach dem Mittagessen über die Rückständigkeit, die Berlin in der elektrischen Beleuchtung gegenüber Paris zeige. „Und doch", so meinte er, „könnte die Leipziger Straße, mit Hefner-Altenecks Differential-Lampen beleuchtet,

die Pariser Avenue de l'opéra, die jeden Abend im Glanze ihrer Jablochkoff-Kerzen erstrahle, in Schatten stellen." Die Anregung gefiel dem Altmeister, und in Berlin konferierte Rathenau weiter darüber mit Siemens und dem Chefkonstrukteur der Firma Siemens & Halske, Hefner, aber dieser vermochte sich nicht vorzustellen, wie man das Problem einer so ausgedehnten Straßenbeleuchtung in Wirklichkeit umzusetzen vermöchte. Rathenau zögerte nicht lange. Er ging nach Paris, wo auf der Elektrizitätsausstellung von 1881 Edison, der große Erfinder, sein neues Beleuchtungssystem vorzuführen sich anschickte. Der Eindruck auf Rathenau war vielleicht noch überwältigender als der vor fünf Jahren in Philadelphia. Ihn schildern am besten seine eigenen Worte: „Die nach damaligen Begriffen riesige Stromerzeugungsmaschine — Jumbo genannt — stand hinter den heutigen Kolossen in Konstruktion und Leistung weit zurück, aber zum erstenmal waren Maschinen geschaffen, die durch ihren Aufbau diesen Namen beanspruchen durften. Im Mittelpunkte des neuen Systems stand das Meisterstück, die Kohlenfadenlampe. — — Edisons Beleuchtungssystem war bis in die Einzelheiten so genial erdacht und sachkundig durchgearbeitet, daß man meinte, es sei in unzähligen Städten jahrzehntelang erprobt gewesen." Rathenaus Plan stand fest. Dieses System mußte nach Deutschland übertragen werden, es bot die Grundlage, um eine großzügige Beleuchtung der Städte mit elektrischem Lichte, wie sie Rathenau träumte, in Wirklichkeit umzusetzen. Er warf die ganze praktische Energie, der sein Wesen fähig war, seine große — jahrelang zurückgehaltene — Schaffenskraft auf dieses neue Projekt. Der beim Telephon angewandten Schwachstromtechnik, „die dem Feinmechaniker mehr Spielraum als dem Ingenieur gewährte", und die ihn darum innerlich nur kurze Zeit zu fesseln vermocht hatte, kehrte er gern den Rücken. Allerdings hatte er, bevor die wirtschaftlichen und rechtlichen Fundamente für eine Verwertung des Edisonschen Systems in Deutschland gewonnen werden konnten, unsägliche Schwierigkeiten zu überwinden. „Bei dem Mangel an kommerziellem Verständnis" hatte der große Techniker Edison seine europäischen Interessen ungeeigneten Elementen anvertraut. Mit ihnen galt es sich auseinanderzusetzen, den eigenen Unternehmungen die Verwertungsrechte sicherzustellen, ihnen Kapital und Vertrauen zu schaffen. Das war nicht leicht, und da zum Unglück eine neue, von Paris ausgehende Krisis das Wirtschaftsleben heimsuchte, war eine Zeitlang alles wieder in Frage gestellt. Aber jetzt, wo Rathenau eine große, seiner Kraft würdige Aufgabe voller Zukunft vor sich sah, wich er nicht wie in früheren Fällen vor den sich auftürmenden Schwierigkeiten zurück, sondern er ruhte nicht eher, als bis er sie gemeistert hatte. Da man wegen der Krisis Bedenken trug, vom Publikum das zur Durchführung der geplanten Unternehmungen, einer Fabrikationsgesellschaft und einer Betriebsgesellschaft für elektrische Zentralen, notwendige Kapital zu fordern, errichtete Rathenau zunächst eine Studiengesellschaft mit geringem Kapital. Musteranlagen wurden im Union-Klub und in der Ressource errichtet. Während des Banketts, das die Ressource zur Einführung der neuen Beleuchtung veranstaltete, verdüsterte sich allmählich das Licht. „In der gehobenen Feststimmung bemerkte niemand" — so erzählt Rathenau — „das Verschwinden des Ehrengastes, der im Gesellschaftsanzuge die persönliche Führung der Anlage bis zum Morgen übernahm. Ein Verlöschen des Lichtes an dieser prominenten Stelle wäre ein harter Schlag für das Schicksal der elektrischen Beleuchtung geworden." Professor Slaby, der an dem Unternehmen regen Anteil genommen hatte, erzählte später, wie er vor einer der ersten Blockstationen Rathenaus stand, die aus zahlreichen winzigen Maschinen, von sogenannten Schnelläufern betrieben, mit bewundernswerten Regulierungsmethoden die elektrische Kraft sammelten, um sie in einige umliegende Häuser zu verteilen. „Die Lichtzentrale des kommenden Jahrhunderts!" rief er damals begeistert aus. „O nein", erwiderte Rathenau lächelnd. „Wie verkennen Sie den unersättlichen Elektrizitätshunger der Menschheit, der in wenigen Jahren sich einstellen wird. Statt dieser Kellerräume mit ihrem ohrenbetäubenden Lärm sehe ich hohe, luftige Riesenhallen mit vieltausendpferdigen Maschinen, die automatisch und geräuschlos Millionenstädte mit Licht und Kraft versorgen. Zuvor haben wir den Maschinenbau für diese Leistungen zu erziehen."

Bevor diese Worte, die heute nach dreißig Jahren wie Wirklichkeit gewordene Phantasie klingen, zu Taten wurden, war ein langer und beschwerlicher Weg zu gehen. Der Anfang wurde Rathenau dadurch erleichtert, daß sich die Erfolge mehrten. Die erste elektrische Straßenbeleuchtung (die Wilhelmstraße von den Linden bis zur Leipziger) übte am Eröffnungstage, zumal bei Schneefall, eine schöne Wirkung aus. In München beleuchtete die Studiengesellschaft auf der von Oscar v. Miller veranstalteten Elektrizitätsausstellung den Kristallpalast mit Elektrizität. Der Erfolg war derart, daß der Intendant der Kgl. Schauspiele mit der Studiengesellschaft einen Vertrag über die Beleuchtung des Residenztheaters sofort abschloß. Angesichts solcher Erfolge entschloß man sich, mit der Gründung der endgültigen Gesellschaft nicht länger zu warten. Einen wahrscheinlichen Kampf mit der damals dominierenden, viel älteren Firma Siemens & Halske vermied man dadurch, daß man sie zur Beteiligung an dem neuen Unternehmen aufforderte und gewann. So wurde denn dieses im Jahre 1883 unter dem Namen *„Deutsche Edison-Gesellschaft für angewandte Elektrizität"* mit einem Kapital von 5 Mill. M als Aktiengesellschaft gegründet. Emil Rathenau, damals 45jährig, wurde natürlich ihr Direktor, und es

begann nach der ersten Epoche der bürgerlich-technischen Tüchtigkeit und der zweiten Epoche des Experimentierens für ihn ziemlich spät die dritte und größte Epoche der schöpferischen Tätigkeit. Emil Rathenau hatte sich nach Jahren des Suchens gefunden. Er stand fest und wohlgerüstet am Anfang der Bahn, von der er nie mehr abgeirrt ist und auf der er sich und sein Werk mit bewunderungswerter Folgerichtigkeit immer weiter entwickelt, immer mächtiger ausgebaut hat. Am Anfang eine kleine Aktiengesellschaft mit 5 Mill. Kapital, am Ende ein musterhaft organisierter, gewissermaßen magnetisch um eine Zentralsonne kreisender Riesenkonzern von Gesellschaften, dessen Peripherie — niedrig gerechnet — ein Kapital von 3 oder 4 Milliarden umschließt. Am Anfang eine lokale, binnenwirtschaftliche deutsche Elektrizitätsindustrie mäßiger Ausdehnung und mäßigen Strebens, die in ihrer Weltbedeutung an dritter oder vierter Stelle stand, am Ende eine Weltindustrie, die an Größe der keines anderen Landes nachsteht.

III.

Um das Bild des schaffenden Rathenau, also desjenigen, der die deutsche Wirtschaft am stärksten beeinflußt hat und der deswegen die Wirtschaftsgeschichte am meisten interessiert, nachzeichnen zu können, wird es notwendig sein, das Werden und das Sein seines Werkes in großen Zügen zu betrachten. In großen Zügen, — nicht in allen Einzelheiten, so sehr es auch reizen könnte, der Geschichte eines der größten und interessantesten deutschen Industriegebilde, das in seinem Aufbau gewissermaßen für eine ganze Gattung wirtschaftlicher Unternehmungen das Modell abgegeben, gute und schlechte Nachahmungen gefunden hat, bis in die Details nachzugehen. Aber ich habe hier das Bild Emil Rathenaus zu zeichnen, nicht das Bild der A. E. G., und das ist, wenngleich bei jeder großen Schöpfung, geschweige denn gar bei einer so originellen und eigenartigen wie dem A. E. G.-Konzern natürlich innere und äußere Zusammenhänge zwischen Schöpfer und Werk bestehen, nicht dasselbe, würde mich auch zwingen, den Raum, der mir zur Verfügung steht, weit zu überschreiten. Ein Betrieb und eine Organisation, wie die der A. E. G. und des Systems der kleineren und größeren Gestirne, die um diese Zentralsonne kreisen, läßt sich natürlich von zwei Augen nicht übersehen, von *einem* Hirn nicht leiten. Von der großen und kleinen Detailarbeit soll dabei gar nicht geredet werden. Auch das Große und Prinzipielle eines solchen Wirkens wird nicht immer von der richtunggebenden Persönlichkeit ersonnen, allerdings wohl immer von ihr gebilligt, und da es natürlich nur dann von ihr gebilligt wird, wenn es ihrem Wesen und Willen entspricht, zum mindesten nicht widerspricht, wird man wohl sagen können, in der Art, dem Werden und Wachsen der A. E. G. spiegelt sich die Art und Eigenart Emil Rathenaus wieder. Emil Rathenau hat gute und glänzende Mitarbeiter gehabt, die nicht nur seine Organisation in seinem Geiste ausbauten, sondern ihm auch manchen guten Gedanken gaben, manches gute Geschäft zuführten (manchmal allerdings auch vereitelten). Um nur die ersten zu nennen, Deutsch, Mamroth, Jordan, Hampspohn, Klingenberg und später die Söhne Erich und Walter. Sie alle haben von ihm das Entscheidende, das ihm Eigene gelernt, sind gewissermaßen mit ihm und seiner Methode verwachsen und ihm wesensähnlich gewesen oder geworden. Einen hartnäckig Wesensungleichen hätte eine so ausgesprochene Individualität wie Rathenau gewiß nicht dauernd geduldet, und so kann man wohl sagen, daß die Einheit der A. E. G. die Einheit des Rathenauschen Geistes und Willens ist. Um Rathenau völlig verstehen zu lernen, dann aber auch um zu erkennen, was er geschaffen hat, wird man untersuchen müssen, wie die A. E. G. geworden ist und warum sie so geworden ist.

Die *Deutsche Edison-Ges.*, die bereits im Jahre 1887 der allgemeiner werdenden Betätigung des Unternehmens entsprechend ihren Namen in *„Allgemeine Elektrizitäts-Aktiengesellschaft"* umänderte, war ursprünglich eine einfache Aktiengesellschaft wie die meisten anderen auch, ihr Betrieb war weder der Menge noch der Art ihrer Fabrikation nach sonderlich umfangreich, sie beschränkte sich zuerst im wesentlichen auf die Herstellung von Beleuchtungsanlagen. Dies wurde aber bald anders, sie selbst erweiterte ihren Fabrikationskreis nach vielen Seiten hin, und sie gründete oder sie bot doch die Veranlassung zur Gründung einer Reihe von Nebenunternehmungen, an die sie Geschäftszweige, die sie nicht selbst aufnehmen, geschäftliche Unternehmungen, die sie nicht selbst ausführen konnte oder wollte, abtrat. Fast alle diese Unternehmungen blieben aber zu ihr teils als Abnehmer, teils als Lieferanten, schließlich auch als Finanzgesellschaften, sogenannte Holding Companys, die Aktien der ersten beiden Arten von Gesellschaften im Interesse der Hauptgesellschaft erwarben und in ihrem Portefeuille behielten, in engen Beziehungen. Doch alles dies ging nur sehr allmählich vorwärts, und entsprang anfänglich vielleicht mehr der Not als dem eigenen Triebe des Leiters der neuen Gesellschaft. In den ersten Jahren, in denen die A. E. G. arbeitete, wurde die elektrische Beleuchtung sozusagen als ein Luxus, als eine sehenswürdige Kuriosität betrachtet. Man bestellte meist nur kleinere Beleuchtungsanlagen, und die Dividenden, die die Gesellschaft in den ersten 4 Jahren ausschüttete, 4, 4, 5 und 4%, waren recht bescheiden. Rathenau hatte bald eingesehen, daß er so nicht weiter kam. Er sagte sich, wenn der Großkonsum nicht kommt — so muß man ihn *schaffen*. Nur das Beispiel überzeugt, und wenn kein dritter kommt, der große Beispiele zeigt, so müssen wir sie selbst aufstellen. So gründete er unter Beteiligung der Finanzhäuser,

die ihm schon bei der Bildung der A. E. G. Nickel zur Verfügung gestellt hatten, also im wesentlichen der Deutschen Bank, der Firmen Gebr. Sulzbach in Frankfurt a. M. und Delbrück Leo in Berlin, der Nationalbank für Deutschland und der Berliner Handelsgesellschaft, schon im Jahre 1884 die Städtischen Elektrizitätswerke in Berlin, deren Firma im Jahre 1887 in Berliner Elektrizitätswerke umgewandelt wurde. Die Stadt Berlin, an deren Spitze damals der vorsichtig abwägende Bürgermeister v. Forkenbeck stand, schwankte zunächst, ob sie das Unternehmen nicht in eigener Regie errichten sollte. Schließlich rang sich in städtischen Kreisen die damals zweifellos richtige Überzeugung durch, daß ein noch so sehr der technischen Entwickelung und Ausgestaltung bedürfendes Experiment nicht mit bürokratischen Kräften gelöst werden könnte. Es wurde infolgedessen ein Konzessionsvertrag zwischen den Städtischen Elektrizitätswerken und der Stadt Berlin abgeschlossen, der dann für die meisten ähnlichen Verträge vorbildlich geworden ist. Die Stadt Berlin räumte der Gesellschaft das Recht zur Benutzung ihrer Straßendämme zur Legung von Stromleitern ein, die B. E. W. — wie wir die Gesellschaft schlechtweg nennen wollen — verpflichteten sich zur Einführung fester Tarife. Später wurden die Verträge mit der Stadt verlängert und diese behielt sich das Recht vor, die Anlagen zum Tax- oder Schätzungswert zu übernehmen. Mit der A. E. G. wurde das neue Unternehmen dadurch verknüpft, daß es sich verpflichten mußte, alle Maschinen, Materialien, Lampen von der A. E. G. zu meistbegünstigten Preisen zu kaufen. Aber der Erfolg fiel diesem ersten großen Licht- und Kraftwerk keineswegs leicht in den Schoß. Es zahlte im ersten Geschäftsjahr eine ratierliche Dividende von $2^1/_4$ % (Bauzinsen), die nächsten beiden Jahre blieben dividendenlos. Der Kurs ging auf etwa 90 % zurück, und die Bankhäuser, die die Aktien zu 115 % übernommen hatten, fingen an unruhig zu werden. Da tat Emil Rathenau, der an dem schließlichen Erfolg seiner Sache nicht eine Sekunde zweifelte, schnell entschlossen das Kühnste, aber auch das Klügste, was er tun konnte. Er kaufte die Aktien zu 95 % von dem Konsortium zurück, und siehe da, schon im Jahre 1887/88 war der Berg erklommen, die Gesellschaft wurde rentabel, zahlte $7^1/_2$, dann 8, dann 10 % Dividende. Die kleinmütigen Banken hatten das Nachsehen, aber Respekt und — was ihm ebenso wertvoll war — Kredit hatte dieser Rathenau sich bei ihnen erworben. Die B. E. W., die bei ihrer engeren Anlehnung an die A. E. G. mit dieser eine Verwaltungsgemeinschaft eingegangen waren, haben sich seit dieser Zeit ständig — mit nur geringen konjunkturellen Rückschlägen — aufwärts entwickelt. Das Grundkapital, das bei ihrer Gründung 3 Mill. M betrug, stieg allmählich auf 64,1 Mill. M, daneben haben sie 66 Mill. M Anleihen aufgenommen und davon etwa 20 Mill. zurückgezahlt. Ihre Anlagen repräsentieren einen Wert von ca. 120 Mill. M. Der Stadt Berlin, die zuerst im Jahre 1888/89 einen Gewinnanteil von 15000 M erhielt, flossen im Jahre 1911/12 aus dieser Quelle mehr als 6 Mill. M zu.

Aber neben den Licht- und Kraftwerken, von denen die A. E. G. für eigene und für fremde Rechnung im Laufe der Zeit, immer den Konsum anregend und zum Teil die Bedürfnisse erst schaffend, eine schier endlose Reihe in Deutschland wie im Ausland errichtet hat, galt es die Elektrizität noch auf anderen Gebieten heimisch zu machen. Die „Elektrisierung der Straßenbahnen" wurde auf dieselbe Weise in die Wege geleitet, wie der Bau von Kraft- und Lichtwerken, nämlich durch die überzeugende Demonstration am gutgewählten Beispiel. Auch hier waren hartnäckige Widerstände zu überwinden, eingewurzelte Vorurteile auszurotten, und die A. E. G. mußte wieder ihre eigene Haut zu Markte tragen, d. h. die ersten elektrischen Bahnen mit erheblichen, für ihre damaligen bescheidenen Verhältnisse sogar sehr erheblichen Mitteln finanzieren. Eine der ersten elektrischen Straßenbahnen war die in Halle; zur systematischen Errichtung und Finanzierung derartiger Bahnen wurde später die Allgemeine Lokal- und Straßenbahn-Ges. als Trustunternehmen ausgebaut. Die elektrische Straßenbahn setzte sich vielleicht etwas langsamer durch als das Elektrizitätswerk, ihr Sieg der primitiven Pferdebahn, der schwerfälligen Dampfstraßenbahn gegenüber war dann aber auch viel radikaler als der des Elektrizitätswerkes, das immerhin doch mit der Gasanstalt als starker, der Elektrizität mit Anstrengung und Erfolg begegnender Konkurrenz zu rechnen hatte. Heute beherrscht die elektrische Straßenbahn unbestritten — auch in den kleinsten Orten — das Terrain, durch das gemeinsame Kraftwerk häufig mit dem Lichtwerk verbunden. Das dritte der ursprünglichen Hauptpostulate des A. E. G.-Gründers, die *elektrische Kraftübertragung,* an die auch die besten Fachleute lange nicht glauben wollten, auf die aber Rathenau gleich von Anfang an schwor, konnte nicht so wirksam am Beispiel demonstriert werden, wie die ersten beiden Postulate. Die vielen großen und kleinen Fabriken aller Art, in denen die elektrische Transmission hätte an die Stelle veralteter Systeme gesetzt werden sollen, konnte Rathenau natürlich nicht alle kaufen, nicht einmal ein paar Musterfabriken. So mußte er in diesem Falle abwarten, bis die Abnehmer sich selbst von der Überlegenheit des neuen Systems überzeugten, bis der Konsum selbst zu ihm kam. Es ging nicht schnell, aber schließlich hat sich auch die elektrische Kraftübertragung so radikal wie die beiden übrigen Hauptanwendungsformen elektrischer Kraft durchgesetzt, und Anlagen ohne diese Kraftübertragung finden sich heute nur noch in ganz veralteten Betrieben.

Der Erfolg bei den Berliner Elektrizitätswerken hatte den schon schwindenden Kredit

Rathenaus bei seinen Bankverbindungen aufs neue befestigt. Dazu kam, daß die A. E. G. bald darauf eine von ihr erbaute Zentrale in Madrid mit einem Zwischengewinn von 1 Mill. M — für die damaligen Verhältnisse der A. E. G. eine sehr stattliche Summe — verkaufen konnte. Im Jahre 1887 stellte man der A. E. G. neue größere Geldmittel zur Verfügung. Das Kapital wurde von 5 auf 12 Mill. erhöht, die neuen Aktien teils zu 122% emittiert, ein Betrag von 1 Mill. M. von Siemens & Halske übernommen. Die neuen Mittel dienten hauptsächlich zum Ausbau der B. E. W. und zum Erwerb der Weddingschen Maschinenfabrik in Berlin, in der die Herstellung von Dynamomaschinen und von sonstigen Materialien und Apparaten aufgenommen wurde. Die Jahre 1889 und 1890 brachten weitere Kapitalserhöhungen um je vier Mill. M, die der Ausbau der A. E. G. und der B. E. W. erforderlich machte. Die neuen Emissionen erbrachten im Zusammenhang mit der Steigerung der Dividenden der Gesellschaft auf 7 und 9% schon Begebungskurse von 150 und 165%.

Nicht leicht gestaltete sich das Verhältnis der aufstrebenden Gesellschaft zu der dreißig Jahre älteren, in der Elektrizitätsindustrie damals fast unbestritten dominierenden Firma Siemens & Halske. Rathenau hatte einen Kampf in den ersten Jahren, der dem jungen Unternehmen den Aufstieg voraussichtlich stark hätte erschweren müssen, vielleicht für die Gesellschaft tödlich verlaufen wäre, dadurch zu verhindern gewußt, daß er Siemens & Halske und deren Bankverbindung, die damals unter Georg von Siemens genialer Leitung stehende Deutsche Bank zu der Gründung zugezogen hatte. Georg v. Siemens ist lange Zeit, etwa bis zum Jahre 1897 Aufsichtsratsvorsitzender der Gesellschaft gewesen. Erst als sich die Wege Siemens & Halskes und der inzwischen zu gleich starker Potenz herangewachsenen A. E. G. schieden, als die Berliner Handelsgesellschaft zur A. E. G. in enge Beziehungen trat und ihr hervorragender Leiter, Karl Fürstenberg, sich mit Emil Rathenau in mehr als geschäftlicher Freundschaft verband, gab die Deutsche Bank die finanzielle Führung bei der dem Gängelband Siemens & Halskes entwachsenen A. E. G. ab und schied völlig aus ihrer Verwaltung. Noch heute, wo zwischen der A. E. G. und Siemens & Halske sich längst auf anderer, auf gleichberechtigter Basis, wieder neue Fäden angesponnen haben, wo beide große Geschäfte gemeinsam abwickeln und in vielen Konzerngesellschaften, wie der Deutsch-Überseeischen Elektrizitätsgesellschaft, der Elektrobank in Zürich, der Treuhandgesellschaft für elektrische Industrie etc. Vertreter beider Firmen und Bankgruppen einträchtig nebeneinander sitzen, gehört dem Aufsichtsratsparlament der A. E. G. kein Mitglied der Deutschen Bank an.

Die Art, in der Rathenau in seinen schwächeren Zeiten dem Kampf mit Siemens & Halske auswich, im Gegenteil sich durch ihre Kräfte mit stützen und hochtragen ließ, zeigt den glänzenden Taktiker und ist ihm von der überflügelten Rivalin wohl nie vergessen worden. Zur Zeit, als Siemens & Halske ihm in der Fabrikation weit überlegen waren und sich am plebejischen Gründungsgeschäft zu beteiligen scheuten, schloß er mit ihnen einen Vertrag ab, der Siemens & Halske die *Fabrikation* ziemlich unbestritten überließ, ihnen das Vorrecht zuerkannte, die von Staaten, Kommunen und Privaten herankommenden Lohnbau- und Fabrikationsaufträge auszuführen, während er sich selbst das Recht, Konzessionen nachzusuchen und Bauten für eigene Rechnung auszuführen, vorbehielt. Siemens in seiner vornehmen kaufmännischen Tradition paßte das ganze Konzessions- und Finanzierungsgeschäft nicht, er wollte nur arbeiten, wenn er Aufträge hatte und glaubte darum nichts aufzugeben, wenn er auf den Vorschlag des „Industriebankiers" einging. Aber wie sehr er die Konjunktur verkannt hatte und wie sehr der kluge Rathenau mit der Zukunft im Bunde gewesen war, zeigte sich bald. Die Werke, die Rathenau auf Grund der ihm konkurrenzlos erteilten Konzessionen baute, wuchsen und gediehen, sie führten den Fabriken der A. E. G. reiche Fabrikationsaufträge zu und füllten ihre Kasse mit anständigen Zins- und Finanzgewinnen. Siemens & Halske sahen ein, daß sie geirrt hatten, merkten immer deutlicher, daß sie ihren zurückhaltenden Standpunkt gegenüber dem Finanzierungsgeschäft aufgeben mußten, wenn sie nicht das zukunftsreiche Feld der Konkurrenz kampflos überlassen, sich die besten Konzessionen wegschnappen lassen wollten. Sie drangen auf Auflösung des Vertrages. Rathenau war es recht. Er hatte einen genügenden Vorsprung, und die Notwendigkeit, seine durch den Vertrag immerhin stark gehemmte Fabrikation auszubauen und zu entwickeln, ließ auch ihm eine Lösung der Vertragsfesseln wünschenswert erscheinen. Im Jahre 1894 wurde der Vertrag mit Siemens & Halske aufgehoben. Die A. E. G. hatte die Bahn frei für ihre Fabrikation, holte mit starken Schritten das in ihrem ersten Jahrzehnt versäumte nach, konnte insbesondere nach einigen Jahren vertraglicher Karenzzeit die einträgliche Kabelfabrikation an der Oberspree aufnehmen, und in der Folgezeit ist ihre Fabrikation die größte aller deutschen Elektrizitätsunternehmungen, Siemens & Halske wie Siemens-Schuckert nicht ausgenommen, geworden. Es wurden riesige Fabriken in der Schlegelstraße, der Brunnenstraße, der Huttenstraße, in der Sickingerstraße, am Gartenplaz, an der Oberspree errichtet und vor einigen Jahren ausgedehnte Neuanlagen am Großschiffahrtsweg Berlin-Stettin in Angriff genommen. In diesen Fabriken wird schlechthin alles hergestellt, was in der Elektrotechnik, in der Elektrochemie, der Automobilindustrie und den verwandten Gebieten nur irgendwie Verwendung findet. Der Jahresumsatz dieser Fabrikation hat die Summe

von 300 Mill. M bereits weit hinter sich gelassen.

Aber bei diesem in starkem Tempo vorgenommenen Ausbau der Fabrikation wurde der Ausbau des Finanzierungsgeschäfts nicht vernachlässigt. Beide Funktionen der Geschäftstätigkeit gingen nicht nur unbeeinträchtigt nebeneinander her, sondern sie befruchteten und steigerten einander. Die großen Fabrikationsgewinne stellten die Mittel bereit, um das Netz der zum Konzern der Gesellschaft gehörigen Unternehmungen immer weiter, nicht nur über Deutschland, sondern auch über Europa und die fremden Erdteile auszuspannen. Die nahestehenden Unternehmungen hinwiederum bildeten die Arbeitszubringer, die Kanäle, durch die der Fabrikationsgesellschaft eine Fülle von Aufträgen zufloß. Unterstützt und getragen wurde die weltumspannende Organisation der Gesellschaft durch eine Reihe von Verkaufsfilialen, technischen Büros etc., die in allmählicher und darum gesunder Entwickelung in aller Herren Ländern errichtet wurden, die Verhältnisse der fremden Märkte systematisch bearbeiteten, Geschäftsgelegenheiten ausspürten, Geschäfte vorbereiteten und durchführten. Die A. E. G. hat stets, seitdem ihre Fabrikation genug erstarkt war, das Prinzip verfolgt, nur ihre aus der Fabrikation herrührenden Gewinne in der Bilanz auszuweisen und als Dividende auszuschütten. Die Finanzgewinne und Beteiligungserträgnisse wurden, ohne durch die Bilanz zu gehen, stets in Reserve gestellt. Dies Verfahren ist Emil Rathenau, dem „Rechenkünstler", von dividendenhungrigen Aktionären, von Steuerbehörden und auch von manchen Bilanzkritikern, die ja von ihrem Standpunkte aus auf möglichste Bilanzklarheit zu dringen haben, nicht selten als Verschleierung vorgeworfen worden. Man darf aber nicht vergessen, daß nur durch diese äußerst dicke Bilanzauspolsterung mit offenen und stillen Reserven die A. E. G. unbedingt stoß- und hiebfest geworden ist und eine Widerstandsfähigkeit Konjunkturen und Konkurrenzkämpfen gegenüber erhielt, die es ihr gestattete, jedem Ansturm gewachsen zu bleiben und immer billiger zu sein als jede Konkurrenz: Hätte die A. E. G. ihre stillen Reserven decouvriert, so wäre ihr die Durchführung ihrer Reserven- und Dividendenpolitik nie in dem erreichten Maße möglich gewesen.

Schon im Jahre 1895 war die Bürde der Finanzbeteiligungen zu schwer geworden, als daß sie von einer sich der Fabrikation in steigendem Maße zuwendenden Gesellschaft hätte allein getragen werden können. Sie gründete zu diesem Zwecke gemeinsam mit ihren Bankverbindungen in der *Bank für elektrische Unternehmungen* in Zürich (kurz „Elektrobank" genannt) eine „Holding Company" nach amerikanischem Muster, von der die Mehrzahl der Finanzbeteiligungen übernommen, die nötigen Finanzierungen innerhalb des Konzerns durchgeführt wurden. Zwei Jahr später wurde in der *Elektrizitätslieferungsgesellschaft* ein Unternehmen gegründet, das die *betriebliche* Leitung und Kontrolle der Konzerngesellschaften übernahm, und somit für die Organisation des Ganzen den zweiten starken Tragpfeiler bildete. Wenn auch nicht alle Pläne reiften — so scheiterte z. B. im Jahre 1896 eine mit der Aktiengesellschaft Ludwig Löwe & Co. geplante Fusion — im ganzen war diese Organisation, dieses System, so schlagend sinn- und erfolgreich, daß es naturgemäß Nachahmer, tüchtige und schlechte Kopisten fand. Die Siemens & Halske-Ges. hatte schon früher ihren Irrtum erkannt, ihre Aversion gegen das Finanzgeschäft aufgegeben und sich — wenn auch nicht mit gleich organisatorischem Geschick — ein ähnliches System geschaffen. Getragen von ihrem alten Ruhm, der namentlich Behörden diese renommierte Firma noch immer gern bevorzugen ließ, von ihrer gründlichen Durchbildung in allem Konstruktiven, gelang es ihr, sich auch auf der neuen geschäftlichen Basis neben der erstarkten Rivalin zu behaupten. Ein Fundus wie der, in dem die Schöpfung Werner v. Siemens verankert war, läßt sich eben nicht so leicht totkriegen. Alles andere, was vorübergehend die Konjunktur der neuen Methode und Mode, sei es bloß äußerlich spekulativ, sei es mit auch ernsterem Streben auszunutzen suchte, fiel früher oder später hinter diesen beiden Konzernen zurück. Zur ersten Kategorie gehörten die leichtfüßigen Schöpfungen der Helios-Gesellschaft, des Kummer-Konzerns. Sie wurden von der Krisis des Jahres 1901 schnell weggefegt. Ältere Firmen wie Schuckert in Nürnberg, Lahmeyer in Frankfurt, die Löwesche „Union" Elektrizitäts-A.-G. wurden allmählich schwach und verloren den Atem. Kein Wunder. Sie hatten, da die besten Konzessionen bereits in den Händen derer lagen, die zuerst gekommen waren, das minder Gute, oder auch — in dem Bestreben, überhaupt Geschäfte zu machen, — ganz Schlechtes nehmen müssen. Unter den Hinterlassenschaften dieser gestürzten Konzerne hielten die beiden überlebenden Gesellschaften Umschau und verleibten sich das Gesunde und Lebensfähige ein, ihre Macht auf diese Weise äußerlich und innerlich mehrend. Es erfolgte die große Konzentrationsära in der Elektrizitätsindustrie, die erst im vorigen Jahre mit der Anlehnung der technisch sehr tüchtigen Bergmann-Gesellschaft, einer posthumen und darum nicht mehr wachskräftigen Konzernbildung, an Siemens-Schuckert ihr Ende gefunden hat. Zuerst brach im Jahre 1901 Schuckert in Nürnberg zusammen. Die mit der A. E. G. geführten Verhandlungen zerschlugen sich, und die Starkstromabteilung der Schuckert-Ges. fand Anschluß an Siemens & Halske. Es wurden die Siemens-Schuckertwerke, G. m. b. H. in Verwaltungsgemeinschaft mit Siemens & Halske gebildet. Hier liegt vielleicht die einzige große Gelegenheit, die Emil Rathenau ungenutzt hat vorübergehen lassen. Nicht daß er die Bedeutsamkeit dieser Trans-

aktion verkannt hätte, aber der 65jährige war damals etwas müde geworden, dachte daran, sich von der Leitung der A. E. G. zurückzuziehen, und wollte darum die Entscheidung über dieses Geschäft nicht souverän treffen, sondern die Verantwortung denen überlassen, die sie später tragen sollten. Es kam in der Verwaltung der A. E. G. zu keiner Einigung, und das Geschäft ging an Siemens & Halske. Emil Rathenau entschloß sich später dennoch, im Amte zu bleiben, nachdem von seinen Söhnen und präsumptiven Nachfolgern der eine, Erich, gestorben, der andere, Walter, als Geschäftsinhaber in Fürstenbergs Berliner Handelsgesellschaft eingetreten war. Für das entgangene Geschäft mit Schuckert entschädigte bis zu einem gewissen Grade die Fusion mit der Löweschen *„Union"* Elektrizitäts-Ges., die gleichfalls im Jahre 1902 schwach geworden war. Für die A. E. G. war diese Fusion technisch aus dem Grunde besonders fruchtbar, weil sie ihr den Ausblick auf die elektrotechnischen Erfahrungen Amerikas eröffnete. Hatte doch die Union zu dem großen amerikanischen Elektrotrust General Electric Co. in nahen Beziehungen gestanden, die sie nun bei der Fusion mit in die A. E. G. als wertvolles Aktivum in die Ehe mitbrachte. Insbesondere wurden die Dampfturbinenpatente der General Electric mit denen der A. E. G. wirksam vereinigt. Ein anderes Resultat der Fusion war die engere Fühlungnahme der A. E. G. mit der Großen Berliner Straßenbahn, der ebenso wie der „Union" die Dresdner Bank nahestand. Die letzte große Fusion der A. E. G. war im Jahre 1910 die Angliederung des Konzerns der Felten-Guilleaume-Lahmeyerwerke. Die Lahmeyerwerke in Frankfurt a. M., ein nicht unbedeutendes Dynamowerk, hatten sich im Jahre 1905, um ihrer verringerten Rentabilität nachzuhelfen, mit dem Kabelwerk der Felten & Guilleaume-Ges. verbunden, offenbar um unter Umgehung der beiden großen Berliner Konzerne einen dritten starken Trust zu bilden. Es gab einen organisatorischen und geschäftlichen Mißerfolg, da beide Unternehmungen sich organisch nicht recht miteinander verschmelzen konnten und namentlich das Dynamowerk in Frankfurt dem Konkurrenzkampf mit den norddeutschen Werken nicht gewachsen war, sondern unter Verlust arbeitete. Die A. E. G. verleibte sich das Dynamowerk nach starker Herabschreibung der Anlagenwerke als Frankfurter Abteilung unter der Firma A. E. G. Lahmeyerwerke vollständig ein und erwarb die Majorität des Mülheimer Kabelwerks der Felten & Guilleaume Akt.-Ges. Die Elektrizitäts-Ges. vorm. Lahmeyer, die Beteiligungsgesellschaft des Lahmeyer-Konzerns, war schon vorher mit der Elektrobank in Zürich verschmolzen worden. Die ganze Transaktion verschaffte der A. E. G. starke Stützpunkte in Süddeutschland und im rheinisch-westfälischen Industriebezirk.

Technisch hatten sich, während dies geschah, der Kreis und die Art der Probleme für die Elektrizitätsindustrie wesentlich vergrößert. An die Stelle von lokalen Kraft- und Lichtzentralen, in denen heute im wesentlichen die Baubedürfnisse befriedigt sind, traten die großen Überlandzentralen, an die Stelle der Straßenbahnen die elektrischen Hoch- und Untergrundbahnen (Schnellbahnen), und als drittes größtes Problem rückte die Elektrisierung der Vollbahnen langsam, aber sicher in greifbarere Nähe. Schließlich ist auch die große Aufgabe der Fernübertragung elektrischen Stromes, die es ermöglicht, von Wasserfällen, Braunkohlenablagerungen erzeugte elektrische Kraft hunderte von Kilometern weit bis an die Konsumstätten zu transportieren, technisch gelöst worden und steht mitten in der praktischen Durchführung.

Mit der wachsenden Größe der Aufgaben hat auch die Ausgestaltung der sie tragenden Finanzorganisationen Schritt gehalten. Man brauchte da nur das sinngemäß weiter zu entwickeln, was Rathenau im Prinzip bereits für kleinere Verhältnisse geschaffen hatte. Die *Treuhandbank für die elektrische Industrie,* die heute ihren Zweck zu erfüllen beginnt, hat Rathenau in Voraussicht der kommenden Bedürfnisse schon vor Jahren konstruiert, sie ist die organische Fortbildung und Umbildung der früheren Finanzorganisationen. Sie soll nicht Privatgesellschaften, sondern sie soll Kommunen und Körperschaften den Kredit verschaffen, der zum Bau großer Werke erforderlich ist, für die als eine Form gemeinsamer Unternehmungen der öffentlichen Körperschaften und der Privatkonzerne die neue Gestalt der *gemischt-wirtschaftlichen Unternehmung* gefunden wurde.

IV.

Es bleibt das Fazit zu ziehen. Alles das, was geschaffen wurde in der A. E. G. und in der deutschen Elektrizitätsindustrie, ist gewiß nicht einzig und allein das Werk Rathenaus, kann nicht das Werk eines Einzelnen sein. Daran haben viele tüchtige und bedeutende Köpfe auch schöpferisch, nicht nur ausführend mitgearbeitet. Aber was Rathenau gehört, war der fruchtbare Gedanke, der Gedanke, den Konsum nicht zu erwarten, sondern den Konsum zu schaffen, dieser Gedanke, der Rathenaus erste Taten im kleinen beseelt hat, von dem seine letzten großen Taten, von dem sein ganzes Schaffen durchdrungen war. In Rathenaus ersten Organisationen lag gewissermaßen in ovo alles, was sich später in der deutschen Elektrizitätsindustrie entwickelte, es war die überaus schöpferische Verbindung und wechselseitige Befruchtung von Industrie und Finanzierung, die das System Rathenau prinzipiell von dem System des früheren Siemens & Halske unterschied. Es ist das, was aus einzelnen, zusammenhanglosen Stücken der geniale Strousberg vergebens zusammenzuraffen versuchte und was ihm zwischen den Händen zerrann, es ist dasjenige, was Rathenau zielbewußt, von einer Idee beherrscht, eine Idee meisternd, organisch zusammenfaßte und allein

durch die Kraft dieser Idee zusammenhielt. Denn Rathenaus Verkapselungssystem ist kein starres System der Majoritäten wie bei den amerikanischen Trusts, wo die Aktien*kontrolle* die Hauptsache ist, es ist vielmehr vorwiegend ein System der Minoritäten. Von vielen Konzerngesellschaften befindet sich nur ein kleiner Bruchteil der Aktien im Portefeuille der A. E. G. und ihrer Finanzgesellschaften. Rathenau oder Rathenaus Prinzip herrschte nicht durch die Überzahl der Stimmen, sondern durch das Übergewicht der Autorität, des Vertrauens, der überzeugenden, nicht überstimmenden Kraft.

Worin liegt die Größe und Begabung Rathenaus, die ihn dieses heute so alltäglich, so selbstverständlich scheinende System finden ließ? Karl Fürstenberg, der den Freund doch jahrelang gekannt und studiert hatte, pflegte sich häufig über diese Frage, für die er lange Zeit keine Antwort fand, den Kopf zu zerbrechen. Emil Rathenau ist weder kompliziert, noch scharfsinnig im reflektorischen Sinne, er ist weder ein gewandter Dialektiker, noch ein überzeugender Redner, er vermag komplizierten Auseinandersetzungen kaum zu folgen, geschweige denn sie zu entwickeln. Er ist auch kein brutaler Machtmensch, sondern für einen so großen Vollbringer merkwürdig human. Aber er hat *eine* Gabe: Er vermag mit einer gewissermaßen divinatorischen Fähigkeit die Zukunft, als wäre sie schon Gegenwart, zu sehen, (einem Besucher hat er die Krisis von 1901 fast auf den Tag vorhergesagt). Dadurch sind ihm zukünftige Möglichkeiten und Notwendigkeiten wie selbstverständlich, die andere sich erst mühsam ergrübeln müssen und doch nicht ergrübeln können. Dazu kommt als zweites: Er reflektiert nicht, schwankt infolgedessen nicht und besitzt die ungebrochene Kraft und Naivität der Tat. Er besitzt aber soviel Selbstkritik, um seine Kraft nicht zu überschätzen, die realen Möglichkeiten richtig zu sehen und infolgedessen nichts zu tun, dem er nicht gewachsen ist. Drittens: Er erfaßt klug komplizierte Transaktionen, aber macht sie so einfach, daß jedes Kind sie verstehen kann. Alle seine Transaktionen haben etwas durchaus Einfaches, Überzeugendes, er gründet nicht unnütz, er verschachtelt nicht unnütz, er saniert nicht unnütz, er macht nichts Finanzielles an sich und seiner selbst wegen, sondern weil die Sache es erheischt. Er ist kein Finanzkünstler, aber er beherrscht das Finanzielle, wie er alles Organisatorische beherrscht. Sein Finanzsystem ist nur der adaequate Niederschlag seines Organisationssystems, und zu diesem System gehört es auch, daß er in allem Finanziellen nur von sich, nur von seinen Banken abhängig sein wollte, daß er immer Bank*guthaben*, nie Bankschulden unterhielt. Da Anfang und Ende aller seiner Politik Konsumerweckung und Konsumsteigerung ist, haßt er die Preiskonventionen, die den Bedarf zurückhalten und die Konkurrenz züchten. Ein vernünftiges Abkommen mit einem gleichstarken Konkurrenten, ja, das macht er, ein Syndikat zur Hochhaltung der Preise, das macht er nicht. Noch vor wenigen Jahren hat er, als die Metallfadenlampenfabriken aus der Erde schossen, kurzerhand seine Preise auf die Hälfte reduziert, und der Markt ist gereinigt, der Konsum gewaltig angeregt worden.

Was er geschaffen hat? — Nicht die deutsche Elektrizitätsindustrie, nicht den deutschen Elektrizitätskonsum. Dies wäre auch ohne ihn gekommen, denn es war an sich so stark, daß es früher oder später kommen mußte. Daß es früher kam, war Rathenaus Verdienst, und daß die deutsche Elektrizitätsindustrie nicht nur den deutschen Konsum deckt, sondern einen großen Teil des Weltkonsums, daß heute in Petersburg und Genua, in Südamerika und Transvaal gewaltige Elektrizitätszentralen deutscher Herkunft arbeiten, daß deutsche Elektromaschinen über alle Meere gehen, das ist die Leistung Emil Rathenaus.

Die alten Handlungsbücher in ihrer Bedeutung für die Geschichte der Buchhaltung

von B. Penndorf, Chemnitz.

SOLL die Frage über die Entstehung und Verbreitung der doppelten Buchhaltung ihrer Lösung näher gebracht werden, so ist es notwendig, den noch erhaltenen Handelsbüchern eine größere Aufmerksamkeit zuzuwenden. Zwar sind ältere Handlungsbücher schon mannigfach Gegenstand der wissenschaftlichen Erforschung gewesen, doch war nur selten die Frage nach Ursprung und Entwicklung der Buchhaltung hierfür maßgebend gewesen, sondern den Endzweck bildete meist die Erforschung wirtschaftsgeschichtlicher Verhältnisse.

„Jeder Historiker", sagt Jakob Strieder,*) „der in die europäische Handelsgeschichte des Mittelalters und der beginnenden Neuzeit etwas tiefer eingedrungen ist, wird bei der Erinnerung an diesen mühsamen Weg, welcher bis auf wenige Strecken einer Wüstenstraße gleicht, dankbar der wenigen Publikationen aus gleichzeitigen Handelsbüchern gedenken. Dankbar wird ein solcher Wanderer auch jede neue derartige Veröffentlichung begrüßen. Mehr noch ein Nationalökonom! Wer die innere Struktur des Großhandels jener Zeit erforschen will, die Organisation der von ihm abhängigen gewerblichen Betriebssysteme, das Recht der Handelsgesellschaften usw., für den werden die Handelsbücher jener Zeit unentbehrlich sein."

*) Strieder, die Inventur der Firma Fugger aus dem Jahre 1527 Tübingen 1905, S. X.

Ähnlich spricht sich auch Sieveking*) aus: „Die Geschäftsbücher sind für den Nationalökonomen ein sehr wertvolles Material. Selbst theoretischen Untersuchungen kommt diese Grundlage zugute, wie denn v. Thünen seine Lehre über den isolierten Staat aufbaute auf den Daten der Wirtschaftsbücher seines Gutes Tellow. Größer noch ist ihre Bedeutung für die praktische Volkswirtschaftslehre. Auch der Wirtschaftshistoriker kann sich Glück wünschen, wenn Rechnungsbücher aus einer früheren Zeit erhalten sind. Insbesondere muß die Geschichte des Handels neben Zolltarifen und Steuerbüchern die Handlungsbücher als Quelle benutzen." Und in seinem Werke über die Handlungsbücher der Medici**) sagt er: „Das Ziel, das ich mir bei diesen Studien vorgesteckt hatte, war: einesteils den formalen Charakter der Buchführung des 15. Jahrhunderts näher zu erforschen. Die Vielseitigkeit der mediceischen Buchführung ließ sich auch bei dem fragmentarischen Charakter der Überlieferung (d. h. der Handlungsbücher) feststellen. Sodann handelte es sich darum, ob der Inhalt der Handlungsbücherei uns neue Aufschlüsse geben würde." Dadurch, daß Sieveking bei seinen Forschungen die Frage in den Vordergrund stellte, welche Bedeutung den von ihm untersuchten Büchern in der Geschichte der mittelalterlichen Buch- und Geschäftsführung zukommt, hat er der Buchhaltungsforschung große Dienste geleistet.

Handlungsbücher aus alter Zeit haben sich eine ganze Anzahl erhalten und sind auch bereits veröffentlicht worden. Beschränken wir uns auf die deutschen, so erscheint als das älteste das Handlungsbuch der Lübecker Kaufherrn Hermann und Johann Wittenborg, herausgegeben von Mollwo***). Der erste Teil, der von Hermann Wittenborg (dem Vater) herrührt, stammt aus der Zeit von 1338, und ist um 1329 herum eröffnet worden, während der zweite Teil die Jahre 1346—1360 umfaßt. Überwiegen in dem ältesten noch ungedruckten lübeckischen Rechnungsbuche, das wahrscheinlich von Johann Klingenberg aus den Jahren 1331—1336 herrührt, die hauswirtschaftlichen Ausgaben, so sind sie zwar auch bei Wittenborg im Anfange noch häufig, verschwinden aber dann ganz. Seit 1346 erstreckt sich die Buchführung fast nur noch auf geschäftliche Angelegenheiten, jedoch nur auf solche Geschäfte, die nicht Zug um Zug abgeschlossen wurden, sondern bei denen ein Rest zu Gunsten Wittenborgs blieb. Die Einträge wurden sowohl in deutscher als auch lateinischer Sprache vorgenommen, doch überwog später das Deutsche als Geschäftssprache.

Sodann folgt das von Koppmann†) herausgegebene Handlungsbuch des Rostockers Johann Tölner. Es ist nur ein Bruchstück, das sich auf die Zeit von 1345—1350 erstreckt und in lateinischer Sprache geführt ist. Trotzdem ist es von großer Bedeutung, da es nicht nur über die Geschäfte Tölners, sondern auch über die einer Handelsgesellschaft, der Tölner angehörte, unterrichtet. Diese Gesellschaft kaufte Tuchstoffe in Flandern und ließ sie in Packen zum Verkaufe nach Rostock bringen. Tölner selbst setzte dann als Gewandschneider das Tuch im einzelnen ab und führte darüber gewissenhaft Buch. Doch gibt die aufgezeichnete Summe nicht immer den vollständigen Kaufpreis, sondern den rückständigen Rest einer auf Abschlag geleisteten Barzahlung an.

Auf die Jahre 1367—1392 erstreckte sich das Handlungsbuch Vickos von Geldersen, herausgegeben von Nirrnheim*). Es zerfällt in 4 Bestandteile, die der Herausgeber mit den Namen Handlungsbuch, Rentenbuch, Schuldbuch und letztwillige Verfügungen des Johannes Geldersen bezeichnet. In dem Handlungsbuche sind geschäftliche Abmachungen und privatwirtschaftliche Unternehmungen der verschiedensten Art ziemlich regellos eingetragen, und zwar in einem Gemisch von schlechtem Latein und Niederdeutsch, wobei dieses allmählich einen immer breiteren Raum einnimmt. Vicko von Geldersen war Gewandschneider oder nach heutiger Bezeichnung Tuchhändler, doch handelte er auch mit anderen Waren, wie Bier, Flachs, Baumwolle, Krämerwaren usw. Die Bargeschäfte wurden nicht gebucht, sondern nur die Zielgeschäfte, und zwar wurde als Zahlungstermin meist ein größeres Kirchenfest bestimmt. War eine Schuld bezahlt worden, so wurde der betreffende Posten im Handlungsbuche durchgestrichen. Häufig finden sich aber auch nicht durchgestrichene Posten, hier war also Geldersen trotz Sicherstellung nicht zu seinem Gelde gelangt. Vielfach ist diesen Posten am Rande ein T hinzugefügt, wahrscheinlich wollte man dadurch bei Revisionen bemerken, daß der Posten noch offen ist („tenetur"). Zu diesen drei vollständig veröffentlichten deutschen Handlungsbüchern des 14. Jahrhunderts tritt nun noch eins, das nur im Auszuge herausgegeben worden ist.

Es ist dies das Hauptbuch der Regensburger Kaufleute Wilhelm und Matthäus Runtinger**) aus den Jahren 1383—1407, das sich im Regensburger Stadtarchiv befindet und zur Zeit von Herrn Dr. Bastian-München zu einem Werke über „Dokumente und Geschichte des Regensburger Kaufhauses Runtinger" bearbeitet wird. Auch der Grazer Professor Luschin von Ebengreuth hat seinen handelsgeschichtlichen Inhalt mehrfach herangezogen. Das Buch selbst ist vollständig in deutscher Sprache geschrieben und zeigt die Anfänge einer einheitlichen Ordnung. Die einzelnen Eintragungen sind oft nur durch Striche getrennt, mitunter mit Überschriften ver-

*) Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. 25. Heft 4. S. 299.

**) In: Sitzungsbericht der K. Akademie der Wissenschaften. Phil.-hist. Klase. Bd. G L 1. Wien 1906.

***) Curt Mollwo, Das Handlungsbuch von Hermann und Johann Wittenborg 1907.

†) Karl Koppmann. Johann Tölner's Handlungsbuch von 1345 bis 1350. Rostock 1885.

*) Hans Nirrnheim, das Handlungsbuch Vickos von Geldersen. Hamburg 1895.

**) Franz Ebner, Ein Regensburger kaufmännisches Hauptbuch aus den Jahren 1383—1407 in den „Verhandlungen des historischen Vereins der Oberpfalz und von Regensburg." Bd. XLV.

sehen, wobei der Name des Geschäftsfreundes, oder bloß der Ort und die Zeit genannt werden. Es finden sich Nachrichten über Tucheinkäufe in Brabant, Frankfurter Messen, Reisen nach Nürnberg, Salzburg, Venedig, Prag, persönliche oder Familiennachrichten, Rezepte oder übernommene städtische Ämter usw. Auch hier wurden die erledigten Posten durchgestrichen.

Aus dem 15. Jahrhundert ist das Buch des Kaufmanns Ott Ruland in Ulm vollständig veröffentlicht worden. Es umfaßt Einträge aus den Jahren 1446—1462, die aber sehr formlos erfolgt sind, werden doch auf jeder Seite Dinge, Personen und Zeiten durcheinander geworfen, wie sich auch noch Einträge privater Natur unter den geschäftlichen befinden. Das Geschäft vermittelte besonders den Verkehr zwischen Ost und West; der Hauptsitz scheint Baunau gewesen zu sein, doch hatte er Kommanditen in Frankfurt a. M., in Augsburg und Wien. Als Waren erscheinen niederländische, venetianische, Ulmer Tücher, Schweine aus Bayern, Rosenkränze und Holzstöcke für die Holzschneidekunst usw. Selten wurde gegen bar verkauft, meist auf Kredit gegen Schuldschein oder Wechsel, mitunter bloß auf Treu und Glauben. Sogar einem dem Namen nach Unbekannten hatte Ruland Kredit gegeben, was aus der Bemerkung hervorgeht: Ich hab des Namens vergessen. Doch zahlte der Schuldner zur rechten Zeit.

Eine weitere vollständige Veröffentlichung aus dem 15. Jahrhundert bietet der Aufsatz Mantels: Aus dem Memorial oder Geheim Buche des Lübecker Krämers Hinrich Dunkelgud. Es erstreckt sich auf die Zeit von 1479—1517 und verweist noch auf fünf andere Bücher, die sich sowohl durch die Buchstaben A—E, als auch durch die Farbe des Umschlags unterschieden, wie „dat swarte Bok oder Pergamentbok, dat rode Registerbok, dat witte Bok, dat ik alle dage bruke." Gelegentlich werden hier Eingehung und Lösung einer Verbindlichkeit links und rechts gegenübergestellt.

Angezeigt, jedoch nicht erschienen ist schließlich die Arbeit von Slaski: „Das Handlungsbuch eines Danziger Kaufmanns aus dem XV. Jahrhundert." Es handelt sich hierbei um ein dem Danziger Stadtarchiv entstammendes Handlungsbuch, das wahrscheinlich dem „ersamen man johan pisz" gehört hat und von ungefähr 1420 bis 1454 geführt worden ist. Slaski hat es 1905 als Dissertation bearbeitet unter dem Titel: Danziger Handel im 15. Jahrhundert auf Grund eines im Danziger Stadtarchiv befindlichen Handlungsbuches geschildert. Heidelberg 1905.

Da die Slaskische Arbeit nicht im Buchhandel zu haben ist, seien die wesentlichsten Regeln, die johan pisz bei seinen Eintragungen befolgte, kurz dargestellt.

1. Die Jahreszahlen folgen einigermaßen chronologisch aufeinander, nur aus Sparsamkeit wurden alle leergebliebenen Stellen später noch mit neuen Eintragungen ausgefüllt, wie es auch Viko von Geldersen machte.

2. Geschäftsfreunden, mit denen er längere Zeit in Verkehr stand, eröffnete er besondere Konten, häufig steht an dessen Anfang die Handelsmarke des betreffenden Kaufmanns.

3. Es sind fast alle Eintragungen gestrichen, sowohl diejenigen, bei denen man die Erledigung aus den Eintragungen ersieht, als auch diejenigen, bei denen ein Teil der Kaufsumme noch zu bezahlen war.

4. Bei einer großen Anzahl der Eintragungen notierte der Besitzer des Buchs auf der linken Seite die Art und Weise des Geschäfts, den Preis, Zahlungsbedingungen, Bürgen und dergleichen, auf der gegenüberliegenden rechten dagegen die Abtragung der Schuld, die bald auf einmal, bald in Raten erfolgte. Häufig ist nur ein Teil der Forderung als bezahlt eingetragen, dennoch aber meistens die links- und rechtsseitige Eintragung gestrichen.

5. Warenpartien, die er im ersten Teile als verkauft eingetragen hat, werden mitunter auch im zweiten, die Verkäufe behandelnden Abschnitte, ganz oder teilweise wieder erwähnt, auch mit Angabe der Einzelheiten, doch ist er dabei willkürlich verfahren, vielleicht nur um bei Kreditgeschäften eine bessere Hilfe für das Gedächtnis zu haben.

Auszugsweise sind weiter noch folgende Handlungsbücher des 15. Jahrhunderts bekannt. Zunächst das Buch des Ulrich Stark in Nürnberg für die Jahre 1426—1435. Es befindet sich im Nürnberger Kreisarchiv und ist eine Art Haus- und Memorialbuch zugleich, und neben ihm führte der Kaufmann eigentliche Geschäftsbücher, denn er verweist gelegentlich auf sein „grospuch". Auf der linken Seite stehen die Verkäufe mit Angabe der Waren und der Preise, rechts befinden sich Notizen über Einbringung des Geldes, die Einteilung in Soll und Haben ist also ziemlich gut durchgeführt.

In den „Hansisch-Venetianischen Handelsbeziehungen im 15. Jahrhundert" gibt Stieda auf Seite 175ff. einige Proben aus den Handelsbüchern Hildebrand Veckinhusens. Beide Bücher werden im Revaler Stadtarchiv aufbewahrt. Das eine Buch geht von 1408 bis 1416, das andere von 1417 bis 1420. Letzteres ist beschrieben in „Beiträge zur Geschichte Liv-, Est- und Kurlands 2, S. 215.

Im Historischen Archiv der Stadt Köln befindet sich aus dieser Zeit das Rechnungsbuch der Ww. Figin (1427—1434), das Geschäfts- und Haushaltungsbuch zugleich ist und zur Zeit von Dr. Kuske in einem Quellenwerk zur Kölner Handelsgeschichte bearbeitet wird.

Im Münchner Stadtarchiv fand ich ein bisher unbekanntes Handlungsbuch aus der Zeit von

*) Bibliothek des literarischen Vereins in Stuttgart 1848. Herausgegeben von Konrad D. Haßler.

**) Mantels, Beiträge zur Lubisch-Hansischen Geschichte. Jena 1881. S. 341 ff.

*) Allgemeine Zeitung (Beilage) 1907. No. 101: Ein altes Handelsbuch.

1440—1458. Es scheint einem Krämer gehört zu haben und verzeichnet die Einnahmen auf den Jahrmärkten der Münchner Umgegend, führt aber auch Rechnung über die Einkäufe in Venedig usw. Die Buchführung selbst ist sehr primitiv.

Schließlich enthält das Frankfurter Stadtarchiv die Abrechnungen der Venediger Faktorei der Frankfurter Firma Blum aus den Jahren 1491 bis 1494, wovon Dr. Dietz in seiner Frankfurter Handelsgeschichte eine Probe gibt.

Aus dem 16. Jahrhundert sind mir gegen 30 Handelsbücher bekannt. Veröffentlichungen liegen jedoch nicht vor, höchstens einige kurze Angaben. Nur die Inventur der Firma Fugger, eingeleitet und herausgegeben von Jakob Strieder, Tübingen 1905, bildet eine Ausnahme.

In der Zeitschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte (Bd. VI, S. 36ff.) beschreibt sodann J. Hartung das Geheimbuch der Augsburger Handelsgesellschaft von Anton Haug, Hans Langenauer und Ulrich Link aus den Jahren 1532—1545 und 1551—1562. Hier finden sich keine biographischen Bemerkungen mehr, das Buch trägt vielmehr rein geschäftlichen Charakter. Auf diese Bücher gestützt, konnte Ehrenberg*) eine ausführliche Schilderung der geschäftlichen Tätigkeit der Firma geben.

Schließlich hat Ehrenberg wertvolle Auszüge aus einem von sieben auf der Hamburger Kommerzbibliothek aufbewahrten Handelsbüchern in der Zeitschrift des Vereins für Hamburgische Geschichte, Bd. VIII, mitgeteilt. Sie gehörten Matthias Hoep. A ist ein Journal oder Memorial aus den Jahren 1553—1593. Die Abrechnung befindet sich jedesmal unter den einzelnen Posten. B 1563 und D 1568 sind Hauptbücher, die links das Soll, rechts das Haben der einzelnen Posten aufführen, aber ohne daß die beiden Seiten sich zu entsprechen brauchen. C ist ein Briefbuch, E weist vorn eine Hauschronik auf.

Einen vollständigen Einblick in die Entwicklung der Buchführung geben uns jedoch alle diese Bücher nicht. Das liegt zunächst daran, daß besonders bei den im Auszug veröffentlichten alten Handelsbüchern das Hauptgewicht auf den Inhalt gelegt worden ist, während die Form oft nur gestreift wird. Sodann wissen wir vielfach nicht, ob das auf uns gekommene Buch das einzige des betreffenden Kaufmanns gewesen ist oder nicht. Wollen wir klarer sehen, so müssen die nur im Auszug veröffentlichten Bücher nochmals nach der buchhalterischen Seite hin untersucht werden, es muß aber dann auch die Forschung fortgesetzt und auf die noch in Archiven schlummernden Bücher ausgedehnt werden.

Die Methode, nach der Manuskripte von Handelsbüchern nutzbar gemacht werden könnten, ist nach Stieda**) noch nicht festgelegt. „Denn wenn es auch wünschenswert ist, die älteren vollständig zum Abdruck gebracht zu sehen, weil ihrer nicht viele sind und meist von keinem großen Umfange, so verhält es sich mit den jüngeren doch wesentlich anders.' Diese wird selbst unsere druckeifrige Zeit kaum in ihrem ganzen Umfange ans Tageslicht ziehen wollen." Stieda zieht nun einen Vergleich mit den Zunftrollen. „Von den älteren ist wohl kaum eine für die Geschichte des deutschen Gewerbewesens ausreichende Zahl veröffentlicht worden. Unter den jüngeren, die viel zahlreicher und von starkem Umfange angetroffen werden, müßte man sich mit einer allerdings sachgemäß zu treffenden Auswahl begnügen." Stieda wünscht deshalb, daß einmal von berufener Stelle eine Art Schema aufgestellt würde, wonach vorkommenden Falls eine Veröffentlichung vorzunehmen wäre." Hat Stieda dabei auch besonders die Nutzbarmachung dieser alten Handelsbücher für die Handelsstatistik und Handelsgeschichte im Auge, so gelten doch seine Worte auch hinsichtlich der Herausgabe der Bücher zum Zwecke der Buchhaltungsgeschichte.

Von 40 deutschen Archiven, die ich nach älteren Handlungsbüchern durchforscht habe, kommen nur wenige in Betracht, nämlich Augsburg (sehr gutes Material), Bremen (40 Bücher aus dem 16. und 17. Jahrhundert, mit dem Jahre 1557 beginnend), Köln, Danzig, Frankfurt a. M. (versteckt zwischen den Gerichtsakten), Lübeck und Nürnberg.

Unsere Handelshochschul-Absolventen, die später noch zum Studium der Volkswirtschaft übergehen, seien besonders auf diesen Gegenstand bei der Wahl einer Dissertation hingewiesen, denn die Historiker und Nationalökonomen, die sich bisher an die alten Handelsbücher herangewagt haben, haben die formale Seite begreiflicherweise weniger berücksichtigt.

*) Ehrenberg, Das Zeitalter der Fugger I. S. 227ff.
**) Stieda: Über die Quellen der Handelsstatistik im Mittelalter. Berlin 1903. S. 31.

Das Submissionswesen und seine Technik

von R. Dohm-Berlin.

DAS Submissionswesen fängt an, Gemeingut des deutschen Wirtschaftslebens zu werden. Der Minister der öffentlichen Arbeiten hat einen Erlaß über das Verdingungswesen hinausgegeben, nach welchem der Zuschlag auf das bestbilligste Angebot erfolgen soll und die niedrigste Geldforderung allein nicht unbedingt Anspruch auf Berücksichtigung begründet. Die Behörden werden erneut angewiesen, der Heranziehung von gewerblichen Vereinigungen, Lieferungsverbänden und dergleichen ihre besondere Aufmerksamkeit zu widmen.

Wenngleich der Minister das Kartellwesen auch nicht direkt fördern will, so liegt doch eine wesentliche Konzession ihm gegenüber in seiner neuesten Anordnung. Die Großindustrie verteilt

ja eo ipso die Aufträge unter sich, aber gegenüber der mittleren und kleineren Industrie befindet sich der Staat durch sein öffentliches Verdingungsverfahren immer noch in der Rolle des Übermächtigen. Zwar wird durch die Aufstellung des Grundsatzes, daß nicht unbedingt die niedrigste Geldforderung zu berücksichtigen sei, das Grundprinzip der Submission durchlöchert; es ist aber andrerseits darauf hinzuweisen, daß gegenüber den dem System der öffentlichen Ausschreibung anhaftenden Mängeln, insbesondere dem Nachteile der durch dasselbe hervorgerufenen schrankenlosen Konkurrenz, Mittel und Wege gefunden werden müssen, um diese Nachteile zu beseitigen oder zum mindesten zu mildern.

Die Ausnahmen der öffentlichen Ausschreibung bestehen in der *beschränkten Ausschreibung* und in der *freihändigen Vergebung*. Die Möglichkeit einer beschränkten (engeren) Ausschreibung mit Ausschluß der Öffentlichkeit ist gegeben:

a. für Leistungen und Lieferungen, durch deren verzögerte Ausführung Interessen der öffentlichen Sicherheit gefährdet werden;

b. für Leistungen, welche nur ein beschränkter Kreis von Unternehmern in geeigneter Weise ausführen kann und deren Ausführung einer besonderen Kunstfertigkeit bedarf;

c. für Leistungen und Lieferungen, bezüglich deren in einer abgehaltenen öffentlichen Ausschreibung ein geeignetes Resultat nicht erzielt worden ist.

Diese letzte Bestimmung ist in fast allen Submissionsordnungen enthalten. Die freihändige Vergebung unter Ausschluß jeder Ausschreibung ist zulässig:

a. bei Leistungen und Lieferungen, deren Voranschlags- oder Gesamtwert die Summe von 600 M nicht übersteigt;

b. bei Nachbestellungen von Lieferungen und Leistungen, sofern kein höherer Preis begehrt wird als für die Hauptlieferung und sofern diese Nachbestellung nicht mehr als 20 % der ursprünglichen Lieferung beträgt. Ausnahmen hiervon bilden Erweiterungen von im Bau befindlichen Objekten, bei denen Nachbestellungen auch über 20 % hinaus zulässig sind;

c. wenn es sich um die Einführung einer Neuerung handelt, welche eine ganz wesentliche Verbesserung oder Verbilligung bestehender Einrichtungen verspricht und wobei die praktische Erprobung des Gegenstandes der bezüglichen Neuerung unerläßlich ist.

Selbstverständlich gilt letzteres nicht nur bei Lieferungen für Versuchs- und Studienzwecke, sondern auch bei Lieferungen von Waren und Gegenständen, welche Patent- oder Musterschutz genießen, ferner für die Beschaffung von Monopol- oder monopolartigen Gegenständen sowie in Fällen dringenden Bedarfs oder wenn die vergebende Stelle gezwungen ist, die Lieferungen an Stelle und auf Gefahr vertragsbrüchiger Ersteher ausführen zu lassen.

Bekanntlich ist der Versuch gemacht worden, das Submissionswesen gesetzlich zu regeln und zwar auf die Initiative des Hansabundes hin, nachdem im verflossenen Jahrzehnt ein gleicher Versuch schon in Österreich mißglückt war. Der Hauptangelpunkt für ersteren bestand in der Ernennung von Sachverständigen. Ob hiermit aber viel gewonnen ist, selbst wenn ein nochmaliger Versuch gelingt, muß bezweifelt werden, denn es kann mit dem Rechte dagegen Stellung genommen werden, daß jedes Ressort seine eigenen fachtüchtigen Sachverständigen hat, daß z. B. für die Eisenbahn-Verwaltung Sachverständige in Betracht kommen, die den Eisenbahndienst kennen müssen, daher nur von diesem Ressort selbst ausgewählt werden können. Bestimmte Proben, wie jene über die Beschaffenheit des Brennmaterials, zum Beispiel der Kohle, müssen immer vom Standpunkte und unter Berücksichtigung der gegebenen Betriebsverhältnisse vorgenommen werden und können daher nur von Eisenbahnsachverständigen richtig beurteilt werden. Überdies ist es häufig notwendig, bestimmte Proben während einer langen Zeitdauer vor der Vergebung vorzunehmen. Es ist daher nicht angängig, Sachverständige erst im Momente der Vergebung der Lieferung zu normieren. Ähnliches gilt für alle anderen Staatsbetriebe. Wenngleich es auch im allgemeinen nicht nur im Interesse der Industrie, sondern auch im Interesse der vergebenden Stelle selbst gelegen ist, wenn in besonderen Fällen die Hinzuziehung von Sachverständigen erfolgt, so ist doch das wirksamste Gegenmittel gegen Preisdruck und Verschlechterung der Qualität der *gemeinsame Zusammenschluß* der Gewerbetreibenden.

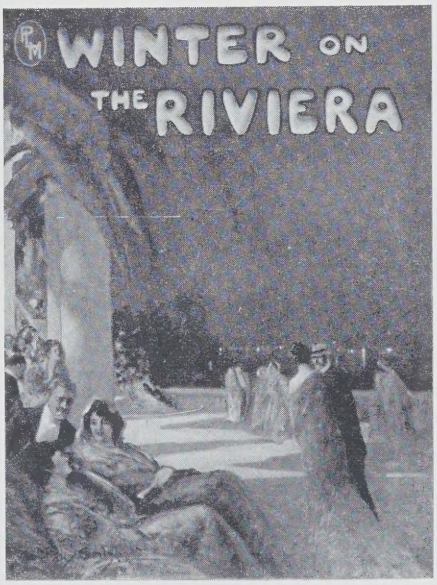
Die neueste Forderung ist die Schaffung eines Reichs-Submissionsamtes, das bei der Vorbereitung und der Durchführung öffentlicher Lieferungen jedenfalls einen maßgebenden Einfluß erhalten soll. Es ist aber zu betonen, daß insbesondere die politischen Verhältnisse, welche vielfach auch auf das Gebiet der wirtschaftlichen Interessen hinüberspielen, der Industrie die Existenz einer unparteiischen Stelle, an der sie ihre Wünsche vorbringen kann, erstrebenswert erscheinen lassen. Die ausschreibende Stelle ist ebenso Partei wie der konkurrierende Industrielle. Dieses im Reichsamt des Innern zu errichtende Submissionsdepartement hätte durch Zuziehung von Experten, durch Umfragen bei den Handels- und Handwerkskammern und bei den industriellen und gewerblichen Organisationen die nötigen Informationen einzuholen. Im Bedarfsfalle hätte dieses Forum auf dem Gebiete des öffentlichen Lieferungswesens zu intervenieren. Es ist aber die Frage, ob die Behörden nicht Widerspruch gegen die Vornahme einer Überprüfung der Angebote durch eine besondere Stelle Einspruch erheben, da hierdurch, abgesehen von der hinsichtlich der Erledigung der Angebote herbeigeführten Verzögerung, die Kompetenz der einzelnen Stellen für die ihnen zustehende Entscheidung beeinträchtigt würde.

Poeschel & Trepte, Leipzi

VON DER LONDONER REKLAME-AUSSTELLUNG

I. Preis für geschäftliche Plakate

I. Preis für Theaterplakate.



I. Preis für Reiseplakate.

(Mit Erlaubnis der Advertising World)

VIER TYPISCHE ENGLISCHE INSERATE

(Mit Erlaubnis der Advertising World)

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 12 MÄRZ 1913

Die Londoner Reklame-Ausstellung

von Ludwig W. Schmidt, London.

DIE letzten zehn Jahre haben im englischen Rekamewesen Entwicklungen gebracht, die zum großen Teil dem deutschen Reklamewesen fern geblieben sind und sich in erster Linie in der Monopolisierung des Reklamegeschäftes Englands durch die Inseratenagenturen, Inseratenagenten und Inseratenanwälte charakterisieren. Jede große Stadt Englands, besonders aber natürlich London, zählt heute viele dieser Firmen, die sich dem Inserenten zur Durchführung seiner Propaganda zur Verfügung stellen und auf diese Weise ein neues Moment in die Abwicklung des Reklamegeschäfts gebracht haben, das heute noch nicht voll übersehen werden kann. Reklame ist heute in England zu einem Handelsartikel geworden, bei welchem die Ware von dem Inserenten bestellt und bezahlt und von dem Inseratenagenten geliefert wird. Selbst große Inserenten verkehren heute nicht mehr direkt mit den Zeitschriften, sondern überlassen dieses, sowie die gesamte Ausführung ihrer Propagandaarbeiten dem Inseratenagenten. Unter diesen Umständen ist in das englische Propagandawesen ein geschäftlicher Zug gekommen, den selbst das amerikanische Reklamewesen nicht kennt, und es ist noch nicht ganz klar, ob diese eigentümliche Wendung der Dinge einen Vorteil für die weitere Entwicklung der Reklame in England bedeutet.

Auf alle Fälle hätte man annehmen sollen, daß unter den bestehenden Umständen eine Reklameausstellung wie die, welche von der „Advertising World" in der Horticultural Hall in London abgehalten worden ist, ein großer Erfolg gewesen sein sollte. Allein die große Zahl der untereinander konkurrierenden Inseratenagenturen hätte eine große Ausstellung sichern sollen. Die Ausstellung war der erste Versuch zu einer größeren Spezialausstellung für Reklame in London, und es scheint beinahe, als hätte sie nicht den Erfolg gebracht, der erwartet worden war. Die Horticultural Hall ist keine sehr große Ausstellungshalle und bietet verhältnismäßig wenig Raum. Allerdings war sie gut gefüllt, aber der Ausstellungsbesucher vermißte eine große Anzahl bedeutender Namen, und wenn nun einmal die Ausstellung den Interessen der Inseratenagenturen dienen sollte, so hätte man annehmen können, daß auch alle großen Firmen der Branche an ihr teilnehmen würden. Wie bereits angedeutet, ist dies nicht der Fall gewesen. Warum, ist schwer zu sagen, aber es ist eine Tatsache, daß gerade die englischen großen Firmen, übrigens nicht allein in der Inseratenbranche, sehr zurückhaltend sind und sich nicht leicht dem Risiko aussetzen, bei einer Ausstellung von irgendeiner jüngeren Firma durch eine glänzendere Darbietung übertroffen zu werden. Infolgedessen bleiben sie gern derartigen Unternehmungen fern.

Sehr wahrscheinlich wird der Besucher der Ausstellung, der sich über mehr als moderne Reklamemethoden unterrichten wollte, auf der Ausstellung nicht gefunden haben, was er suchte. Die Ausstellungsleitung hat die Gelegenheit zur Entwicklung einer großen Idee vorübergehen lassen, und mit Ausnahme einer Sammlung von alten Zeitschriften und Zeitungen, die von einem Aussteller zur Verfügung gestellt worden waren, war nichts getan worden, um die Entwicklung der Reklame in England zu zeigen, die gerade auf dieser Ausstellung von großem psychologischen Interesse gewesen wäre. In Wirklichkeit haben allerdings die Engländer wenig eigenes in der Entwicklung der Reklame geleistet. Zugegeben, sie sind immer sehr erfolgreich in der Schaffung von bedeutenden Zeitungen gewesen, aber sie haben nicht vermocht, diese Zeitungen selbständig für ihre Propaganda auszunutzen, und die heutige englische Reklamewissenschaft ist vorwiegend auf amerikanischen, deutschen

und französischen Ideen aufgebaut. Besonders Amerika hat natürlich die Entwicklung der englischen Reklame beeinflußt, wenn auch zugegeben werden muß, daß die amerikanischen Reklameideen sich nur schwer dem englischen Leben anpassen lassen. Es ist sicher sehr schwierig, in England Propaganda zu machen. Der Inserent hat es mit einer Klasse von Lesern zu tun, deren Phantasie sich in engsten Grenzen bewegt, und denen nichts ungesagt bleiben darf. Inserate, Zirkulare und Plakate werden dadurch gezwungenermaßen von einer Deutlichkeit und Gründlichkeit, die mit der Zeit langweilig wird. Genau so, wie die englischen Schaufenster vollgepfropft von allen möglichen Artikeln sind, so muß der englische Inserent seine Inserate bis in die kleinsten Details ausführen und illustrieren. Das Bild des englischen Zeitungsinserates ist daher wesentlich verschieden von dem des amerikanischen oder deutschen, und Firmen wie Selfridge, die geglaubt haben, den englischen Markt mit Inseraten nach amerikanischer Art zu bearbeiten, haben sich bald gezwungen gesehen, dieses aufzugeben, und sind zu der alten konservativen englischen Art übergegangen. Es ist schade, daß die Ausstellungsleiter sich haben entgehen lassen, diesen so interessanten Unterschied darzustellen, und bedauerlicherweise war dieser Teil der Reklamepsychologie Englands bei der Zusammenstellung der Plakateausstellung vollkommen übersehen worden.

Ohne Zweifel hat sich das Plakat in England und besonders in London freier entwickeln können als in Deutschland. Ja, es scheint fast, als sei heute London die am meisten plakatierte Stadt der Welt. In Berlin hat sicher die Einrichtung der Litfaßsäulen viel dazu beigetragen, die Entwicklung der Plakatreklame einzuschränken, und die Amerikaner bauen ihren Ruhm in der Herstellung von Plakaten eigentlich nur auf der Produktion einer Anzahl von Riesenplakaten auf, ähnlich der, welche den bekannten Giebel am Union Square in Newyork schmücken. Allerdings arbeitet auch die amerikanische Reklame viel mit Plakaten, aber London, dessen zahlreiche Neubauten heute dem großen Plakat besondere Vorteile bieten, wendet augenblicklich die Plakatreklame in besonders großartigem Stile an. Leider eignete sich die Horticultural Hall nur wenig zur Vorführung von Plakaten, denn die Wirkung des heutigen englischen Plakates liegt in allererster Linie in seiner Größe, die natürlich in einem so kleinen Raum wie der, welcher der Ausstellung zur Verfügung stand, nicht zur Geltung gebracht werden konnte. Merkwürdigerweise hat die Nachfrage für große und gute Plakate auch eine Anzahl englischer Künstler zur Stelle gebracht, die das englische Plakat heute auf eine ziemliche künstlerische Höhe erhoben haben. Farbenwirkungen und technische Effekte sind voll und ganz zur Anwendung gebracht, und das englische Plakat steht in dieser Beziehung in keiner Weise den Plakaten der anderen Länder nach. Ausgenommen natürlich immer die Arbeit einiger besonders begabter Künstler, fehlt aber dem englischen Plakat noch immer der Schwung und die künstlerische Freiheit, die sich die kontinentalen Plakatzeichner erlauben können, da sie eben mit einem gänzlich von dem englischen verschiedenen Publikum rechnen dürfen. Die neuere englische Plakatkunst ist eigentlich noch ganz jung und datiert von der Mitte des letzten Jahrzehntes. Ihre insulare Entwicklung zeigt sich am besten darin, daß sie von dem sogenannten Modernismus, der z. B. die deutsche Plakatkunst so intensiv beeinflußt hat, nicht berührt worden ist.

Die Reklameausstellung befaßte sich vorwiegend mit der technischen Reklameorganisation, in welcher die Engländer sicher viel geleistet haben. Dieses ist in allererster Linie die Wirkung der vielen Reklamebüros aller Art, die alle originelle Systeme ausarbeiten mußten, um sich die Kunden zu erwerben. Druckereien, Klischeefabriken und andere Betriebe haben die Reklamearbeit für dritte in die Hand genommen und selbst Firmen, die sich früher lediglich mit der inneren Geschäftsorganisation durch die Herstellung von Geschäftssystemen befaßten, sind heute in die Reihe der Reklamefirmen getreten. Aus ihnen setzte sich die große Menge der Aussteller zusammen. Die verhältnismäßig geringe Zahl von Künstlern, welche der Plakatindustrie zur Verfügung stehen, haben verschiedene Reklamebüros veranlaßt, die Arbeit der bekannteren Zeichner zu „cornern", indem sie diesen Spezialgehälter zahlen und sich das Recht vorbehalten, als einzige Firmen die Plakate dieser Künstler zu vertreiben. Eine andere Klasse von Ausstellern, die mit dieser eben erwähnten nahe verwandt ist, sind die Illustrationsstudios, von denen ebenfalls während der letzten Jahre eine große Anzahl in das Leben getreten sind. Diese Geschäfte übernehmen die Illustrierung von Katalogen und Inseraten, und sie haben viel dazu beigetragen, die englische Katalogillustration zu verflachen, da sie in den meisten Fällen nur über mittelmäßige, weil billige Kräfte, verfügen. Die wenigen guten englischen Katalogillustratoren arbeiten unabhängig und beziehen hohe Honorare.

Im allgemeinen ist das englische Reklamewesen nicht so erfindungsreich in der Herstellung von Reklamemaschinen und Reklamemitteln gewesen wie z. B. das deutsche. Deutschland ist bekanntlich einmal durch eine Reklameperiode hindurchgegangen, in der so ziemlich alles, was nur irgend möglich war, für die öffentliche Reklame benutzt worden ist. Brotkörbe in den Restaurants, selbst Tischplatten sind in dieser Weise ausgenutzt worden. England ist in dieser Beziehung weniger unternehmungslustig gewesen und hat sich erst neuerdings zur Aufstellung von Reklamemaschinen entschlossen. Der englische Volksgeist lehnt sich im allgemeinen gegen

die Verwendung solcher Reklamemaschinen auf und bringt ihnen wenig Interesse entgegen. Eine Ausnutzung von Brotkörben in Restaurants oder ähnlicher Dinge würde sehr wahrscheinlich zur langsamen Boykottierung derselben führen, und das äußerste, was man sich in England in dieser Beziehung gefallen läßt, sind Inserate auf den Speisekarten. In allerneuester Zeit haben einzelne Gesellschaften angefangen, auf den Bahnhöfen mechanische Reklamen, die ähnlich wie die Uraniauhren in Deutschland eine Anzahl Plakate erscheinen und verschwinden lassen, aufzustellen. Der Erfolg dieser Reklamemaschinen ist aber ein sehr zweifelhafter, und es muß abgewartet werden, ob sie einschlagen werden oder nicht. Auf der Ausstellung wurden mehrere dieser Maschinen gezeigt, von denen eine allerdings zum mindesten Anspruch auf Originalität machen konnte, da sie eine Menge Möglichkeiten in der Anwendung zuläßt. Einzelne der Ideen, welche auf der Ausstellung gezeigt wurden, waren aber so bedenklicher Art, daß sie kaum große Beliebtheit bei dem Publikum finden würden.

Deutsche Besucher, besonders Berliner, werden jedenfalls mit Interesse den großen Omnibus der London General Omnibus Company gesehen haben, da er zeigt, daß diese Omnibusse sowohl innen wie außen ausgezeichnet für Reklame verwendet werden können, ohne daß dies der Verwendbarkeit irgendwelchen Abbruch tut; eine Ansicht, die mit Recht oder Unrecht von den meisten deutschen Polizeidirektionen vertreten wird. Die Omnibusreklame ist in London sehr beliebt und wird besonders gern von den Theatern benutzt. Wenn man bedenkt, daß allein in London 3000 Omnibusse verkehren, die ungefähr 500 Mill. Menschen im Jahr befördern, so ist leicht zu verstehen, welche großen Propagandamöglichkeiten der Omnibus bietet, wenn es sich darum handelt, Reklame für solche Artikel zu machen, die in möglichst kurzer Zeit einer großen Menge bekannt gemacht werden sollen. Die Londoner Omnibusse durchlaufen im allgemeinen Routen von einem Durchschnitt von 18 Meilen Länge, und ein Londoner Omnibus trägt daher eine Reklame von einer Seite der Stadt zur anderen.

Man konnte erwarten, daß die Gelegenheit auch von den Zeitschriften benutzt werden würde, um sich den Reklamefachleuten in Erinnerung zu bringen. Viele Leute werden mit Überraschung gesehen haben, daß sich neben solchen Zeitungen, wie der Daily Mail und der Daily Mirror auch die alte ehrwürdige Times veranlaßt gesehen hatte, einen Stand oder eigentlich waren es deren vier, die zu einem vereinigt worden waren, zu nehmen. Nichts kann vielleicht besser die Ausdehnung und die Macht, die das Inserat in England auf die Presse gewonnen hat, illustrieren, als die Erscheinung, daß diese alte bedeutende Zeitung begonnen hat, ihren Inseratenteil mit aller Energie und den modernsten Methoden zu bearbeiten. Natürlich würde es verkehrt sein, den Verlegern der Times irgendeinen Vorwurf zu machen, wenn sie sich veranlaßt sehen, ihrer Zeit zu folgen; aber es macht trotzalledem einen etwas merkwürdigen Eindruck, wenn man die Inseratenchefs einer Zeitung, die einmal die Politik Europas gemacht hat, sich abmühen sieht, das Interesse der Dienst botenvermieterinnen auf ihre Inseratenspalten hinzulenken. Es ist unter diesen Umständen zu verstehen, daß es viele Engländer gibt, die heute kopfschüttelnd sagen, daß die Times nicht mehr ist, was sie war. Vom Standpunkt des Reklamefachmannes aus gesehen waren sicher die Ausstellungen der Zeitungen und des reichen Prospektmateriales, das sie zur Verfügung stellten, sehr interessant. Sie gaben ein gutes Bild von dem intensiven Konkurrenzkampf, der heute zwischen den großen englischen Zeitungen um den Handelsartikel Inserat stattfindet.

Die Ausstellung war ein Experiment. Sie hat, wenn auch manche Anregung, so doch nichts absolut Neues gebracht, und es ist noch sehr die Frage, ob eine Reklameausstellung, wenn sie auf der Basis der Londoner als eine reine Ausstellung zur Vermittlung des Verkehrs zwischen Inserenten und Agenten, d. h. zwischen Käufer, Vermittler und Verkäufer stattfindet, jemals eine wirkliche Befriedigung für den Beschauer bringen kann. Keiner der Aussteller wird sich bewogen fühlen, seine neuen Ideen und Anregungen, denen er sein tägliches Brot verdankt, der Menge preiszugeben, und das Gewesene, was vielleicht gezeigt werden kann, hat für den Inserenten ein nur beschränktes Interesse, denn der Wert der Reklame liegt nicht darin, nachzuahmen, was andere getan haben, sondern neue und eigene Wege zu finden und auszunutzen. Was von Interesse gewesen wäre, nämlich eine Ausstellung über die historische Entwicklung der Reklame und eine graphische Darstellung ihrer Zwecke, Mittel und Möglichkeiten, war bis auf geringe Versuche, die dankbar anerkannt seien, bei der Organisation der Ausstellung übersehen worden.

Beiträge zur Vorgeschichte der Württembergischen Notenbank

von Fritz Elsas, Tübingen.

SEIT 1847 gab es in Württemberg eine „Bankfrage". Alle die Schlagwörter, wie: Staatsbank — Privatbank, Notenbankfreiheit, Kontingentierung, Bankvielheit und Bankeinheit spielen jahrelang in der Presse, im Parlament, in der öffentlichen Meinung eine große Rolle. Zahlreiche Projekte, teils

von privater Seite ausgearbeitet, teils Regierungsentwürfe, kommen und gehen: aber die herrschende Unklarheit in der Theorie, der Widerstreit der Meinungen über die praktische Ausgestaltung, veranlassen, obgleich das *Bedürfnis* nach einer Notenbank eigentlich nie in Zweifel stand, bei der Regierung eine zögernde Haltung, immer und immer wieder wird die Entscheidung hinausgeschoben.*)

Im Folgenden werden auf Grund des Aktenmaterials der königlichen Zentralstelle für Gewerbe und Handel *zwei Episoden* aus dem fast 25jährigen Kampf (1847—1871) um die Gründung einer Notenbank behandelt. Die Darstellung des phantastischen *Projektes des Franzosen Airian,* das auf die mißtrauische, vorsichtig zuwartende Haltung der Regierung nicht ohne Einfluß blieb, rechtfertigt sich damit, daß dieses Projekt von der Regierung doch sehr ernsthaft behandelt wurde, während die Errichtung und Tätigkeit des *Kassenvereins von G. Müller und Genossen* die Gründung der Notenbank wesentlich mitherbeiführten.

I. Das Bankprojekt des Herrn Airian.

Am 24. Januar 1865 teilte das *Ministerium des Innern* der *Zentralstelle für Gewerbe und Handel* in Stuttgart mit, der Goldwarenfabrikant *Adolph Kolb* habe das *Ministerium* benachrichtigt, daß ein Herr *Airian* aus Paris ein Bankprojekt vor einer Kommission vorzutragen wünsche. Die *Zentralstelle* erhielt den Auftrag, falls sich *Airian* zu dem gedachten Zwecke einfinde, das Projekt desselben entgegenzunehmen und darüber an das *Ministerium* zu berichten.

Herr *Kolb* überbrachte dem damaligen Direktor der Zentralstelle von *Steinbeis* die Pläne persönlich; dieser überwies dem Oberregierungsrat von *Pfleiderer* die „edle Inlage" zur Behandlung und sprach gleichzeitig die „Hoffnung" aus, „er werde schnell damit fertig werden".

Schon am 30. Januar erstattet die *Zentralstelle* an das *Kgl. Ministerium* den verlangten Bericht. In dem übergebenen Projekt handele es sich keineswegs um die Errichtung einer Bank. Vielmehr gehe der Plan dahin, durch die Zusage einer lebenslänglichen Rente, deren Jahresgröße der Summe der in 25 Jahren eingezahlten Jahresprämien gleichsteht, sowie durch die Zusage der 5prozentigen Verzinsung von Anleihen und deren Rückzahlung im doppelten Betrage nach zehn Jahren, Gelder zusammenzubringen, um damit einen *Kanal über die Landenge von Panama* zu bauen, eine Stadt inmitten derselben zu gründen, längs dessen Umgebung Landgüter herzustellen und den anstoßenden goldhaltigen Boden auszuwaschen. Diese Operationen sollen so glänzenden Gewinn bringen, daß Mittel zu niederzinsenden Anleihen für Gewerbe, Handel und Landwirtschaft verbleiben, auch der Staatskasse für einen Vorschuß von etwa 2 Mill. Fr. zu den Gründungskosten der Unternehmung und für die Garantie der oben bemerkten Zusagen im Laufe von 25 Jahren eine Gebühr von nahezu 1800 Mill. Fr. zugewendet werden kann. Auch der Gründer solle das gleiche beziehen. Der Situationsplan der ganzen Anlage sowie der zu gründenden Stadt und der darin anzulegenden Hotels für alle Nationen, der die Stadt umgebenden Meierhöfe etc., sowie die ausführlichen Berechnungen liegen fertig vor.

Bei den Akten der *Zentralstelle* findet sich das Projekt selbst in französischer Sprache, außerdem eine deutsche Bearbeitung, deren Verfasser unbekannt ist. Der Hauptsache nach handelt es sich um Folgendes:

Der *Hauptsitz der Gesellschaft,* der der Gründer den Namen *Etoile Germanique* beilegt, *sollte sich in Stuttgart* befinden, Zweig- und Filialinstitute in allen übrigen Städten des deutschen Bundes. Die an der Gesellschaft Beteiligten machen jedes Jahr eine mit ihren sozialen Stellen harmonierende Einzahlung und diese Einzahlung sichert den Beteiligten durch das Los zwischen 1—25 Jahren eine Leibesrente, die sich durch die Einzahlung bestimmt. Jeder Beteiligte kann die Einzahlungsklasse wählen, bezw. Woche, Monat oder Jahr.

Klasse	Einzahlung			Betrag der Rente
	pro Woche	pro Monat	pro Jahr	
	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.
1	26.—	100.—	1000.—	25000.—
2	13.—	50.—	500.—	12500.—
3	7.—	25 —	250.—	6250.—
4	4.—	12.—	125.—	3150.—
5	2.—	6.—	60.—	1500.—
6	1.—	3.—	30.—	750.—
7	0.50	1.50	15.—	375.—
8	0.25	0.75	7.—	175.—

Durch dieses Finanzsystem kann jeder Beteiligte seinen Kindern eine Leibesrente, welche dem Betrag des vorherigen Vermögens gleichkommt, sichern.

Die Einzahlungen eines Beteiligten, der gestorben, ehe das Los ihn begünstigt, können von seinen direkten Erben fortgesetzt werden; dieselben haben gleiche Rechte wie der Verstorbene auf Rente und Auslosung.

Im Todesfalle wird die Rente der Frau lebenslänglich und den Kindern bis zur Majorität ausbezahlt.

Eine zweite finanzielle Kombination wird den Beteiligten erlauben, ihre Kapitale mit jeder Sicherheit dermaßen anzulegen, daß die Einlage mit 5% verzinst und zwischen 1—10 Jahren (durch das Los bestimmt) zurückbezahlt wird.

Das Einlagekapital wird sich stets folgendermaßen verteilen:

$^1/_{12}$ für den Staat, um die nötige Garantie zu leisten,
$^1/_{12}$ der Landwirtschaft,
$^1/_{12}$ der Industrie,

*) Vergl. auch Fritz Schumann, die Notenbankfrage in Württemberg, 1908. Felix Hecht, Bankwesen und Bankpolitik in den süddeutschen Staaten, 1819—1875. Rudolf Kaulla, die Organisation des Bankwesens im Königreich Württemberg in ihrer geschichtlichen Entwicklung, 1908. Arthur Loewenstein, Geschichte des württembergischen Kreditbankwesens, 1912.

$^1/_{12}$ dem Handel,
$^1/_{12}$ der Marine,
$^1/_{12}$ finanziellen Operationen,
$^6/_{12}$ werden in Amerika dazu verwandt werden, Kolonien zu gründen.

Das Garantiekapital hat den Zweck, jedem Beteiligten im Falle unvorhergesehener Ereignisse die 5%ige Verzinsung und die Wiedererstattung des Kapitals zwischen 1—25 Jahren zu sichern. Die Regierung wird 10% des jährlichen Nettonutzens erhalten. Da die Zahl der Subskribenten im geringsten Falle 9 Millionen sein kann (!!), wird das dem Staate bezahlte Zwölftel von 1—25 Jahren 433616650 Fr. betragen und die 10% werden in diesem Zeitraum eine Summe von 1797813530 Fr. ausmachen.

Der *Staat* wird den *Generalgouverneur* und den *Generalverwalter* für den Verwaltungsbezirk Stuttgart *ernennen*. Er wird darüber die Oberleitung haben, die Kontrolle und Aufsicht, ohne weder die Anwendungssorge noch die Verantwortlichkeit zu haben. Neben jedem Zirkel werden Ackerbau- und Industrieschulen errichtet, um darin die Armen- und Waisenkinder aufzunehmen. Diese Baumschulen der praktischen Industrie werden einen doppelten Zweck haben: dem Elend zu Hilfe zu kommen und Subjekte heranzubilden, welche im Notfalle in die ad hoc errichteten Kolonien der Anstalt verpflanzt werden können, um mit ihren Produkten die umbildenden Industrien der Pflanzschulen zu nähren.

Die Zirkel der Anstalt werden unter sich durch solidarische und gemeinschaftliche Zueignungen verbunden werden. Sie werden bald Gasthöfe für die fremden Associés, bald Bank-, Kaufhäuser, Ackerbau- und Industriehäuser sein. Sie werden dem Ackerbau gegen Bürgschaft zu 3 Proz., der Industrie zu 4 Proz., dem Handel zu 5 Proz. per Jahr leihen. Der Leiher wird an die Order der Gesellschaft Wechsel für eine gleiche Summe ausstellen, welche während der ganzen Dauer der Anleihe erneuert werden können. Diese auf Hypotheken beruhenden Wechsel werden auf 5jährige Dauer ausgestellt; ihr Wert wird sich auf 50—100000 Fr. belaufen; sie werden den Zins, welcher zur Klasse des Anlehens gehört, 3, 4 oder 5 Proz. per Jahr, tragen; dann werden sie in Umlauf als Papiergeld in alle Kreise der Gesellschaft kommen. Die Zinsen werden während der Dauer der Anleihe in die Hände derjenigen associerten Inhaber, die deren Porteurs sein werden, bezahlt werden. Keine Baugesellschaft läßt ihre Dokumente Zinsen tragen, l'Etoile germanique wird also *einzig in ihrer Art* sein.

Mit Hilfe dieser mächtigen ökonomischen Anordnung können die Staaten ihre Schulden los werden, große Arbeiten beginnen, große Verbesserungen, Eisenbahnen, Wasserleitungen, Straßen, Plätze, Kanäle etc. unternehmen, ohne das Ausbleiben des Kapitals befürchten zu müssen, noch gezwungen zu sein, die steuerzahlenden Klassen mit Steuervermehrung zu belästigen.

Um jedem Beteiligten seine Tätigkeitssphäre zu bewahren, werden die Klassen der Subskribenten vollkommen durch besondere Kreise geteilt werden:

Kreis des Ackerbaus, Kreis des Handels, Kreis der Industrie, Kreis der schönen Künste, Kreis der Marine, Kreis der Finanzen, Militärkreis und Literaturkreis. Eine besondere Tageszeitung wird der Gesellschaft angegliedert. Die Mannigfaltigkeit der Verbindungen mit allen Städten und Höfen des deutschen Bundes, sowie Europas setzen diese in Stand, besser und vollständiger als alle bestehenden Zeitungen unterrichtet zu sein.

Jeder Kreis wird zu seiner Verwaltung 8 berufliche und 8 ehrenamtliche Verwalter haben. Die Gesellschaft wird sich mit 15—20 Proz. rentieren; ihre Durchführung in Angriff zu nehmen, „ce n'est qu' alors que les Souverains auront bien mérité de la patrie, des hommes et de Dieu".

Während die *Zentralstelle für Gewerbe und Handel* am Schlusse ihres Berichtes vom 30. Januar die Meinung ausspricht, es sei wohl überflüssig, diesen Zukunftsplan näher zu erörtern, erhielt sie am 11. Februar 1865 vom *Ministerium des Innern* den Auftrag, dem Herrn Airian zu eröffnen, daß, wenn seine Absicht dahin gehe, eine Aktiengesellschaft mit dem Sitze in Stuttgart zu gründen, welche Rentenversicherungen übernehmen und Bankgeschäfte betreiben wolle, solches nur dann ausführbar sei, wenn er für eine solche Gesellschaft die juristische Persönlichkeit erlange. Die Erteilung der juristischen Persönlichkeit für eine solche Gesellschaft hänge aber zunächst von der Vorlage genau ausgearbeiteter Statuten und der *rechnungsmäßigen Nachweisungen* über die Solidität des Unternehmens, insbesondere der Vorlegung der der Rentenberechnung zugrunde liegenden *Sterblichkeitstafel,* sowie über die sichere Anlage der der Gesellschaft anvertrauten Gelder und von dem Ergebnisse einer genauen sachverständigen Prüfung dieser Grundlagen ab. Solange diese Nachweisungen nicht vorliegen, vermöge auch das *Ministerium* sich über den nur in einigen Umrissen angedeuteten Plan nicht auszusprechen.

Insoweit die Absicht auf eine Beteiligung der Württembergischen Staatskasse an dem Unternehmen gerichtet sei, so bleibe dem Bittsteller überlassen, sich an das hierfür zuständige Finanzministerium zu wenden.

Am 17. Februar eröffnete die *Zentralstelle* Herrn Airian diesen Bescheid; doch erfolgte von dessen Seite keine Antwort. Damit war das *„Bankprojekt des Herrn Airian"* erledigt.

II. Der württembergische Kassenverein von G. Müller und Genossen (1870/1871).

Allgemein war in Württemberg bei Beginn des Krieges die Furcht verbreitet, Süddeutschland werde die ersten Stöße des Feindes aus-

zuhalten haben*). Der Kriegsausbruch traf den Handelsstand völlig unvorbereitet, die einheimischen Geldinstitute waren unzureichend, zudem *entbehrte Württemberg noch immer einer eigenen Landesbank mit dem Recht der Notenausgabe.* So bemächtigte sich des Geldverkehrs eine plötzliche Panik. Geld, bares Geld! war die Losung der ersten Tage; wer bare Mittel besaß, gab aus Vorsicht und in der Ungewißheit der kommenden Dinge nichts heraus; das in Umlauf befindliche Geld wurde schleunigst zurückgehalten, die Kunden konnten oder wollten nicht bezahlen, auch anerkannt gute Häuser wurden in die Geldklemme hineingezogen. Der Diskontsatz stieg bis auf 8 Prozent.

Bei der Furcht vor einer feindlichen Invasion wurden eiligst auf Wochen hinein Vorräte von Mehl, Zucker, Kaffee usw. aufgekauft; aller übrige Handel stockte gänzlich und in den Gewerbebetrieben, soweit sie nicht den Kriegsrüstungen dienten, war beinahe ein völliger Stillstand eingetreten. Bestellungen wurden zurückgenommen, bestellte Waren nicht angenommen, angefangene Arbeiten sistiert, Arbeiter entlassen, oder doch die Arbeitszeit reduziert, so insbesondere von den Baugeschäften, welche weitaus die meisten der begonnenen Bauten einstellten, sowie von den Spinnereien und mechanischen Baumwollwebereien.

Dieser unerquickliche Zustand dauerte indessen nur ganz kurze Zeit. Denn der württembergische Handelsstand *wußte sich selbst zu helfen.*

In der Dienstagsnummer des „Schwäbischen Merkurs" vom 19. Juli 1870 wurde ein Aufruf „an den Handelsstand in Württemberg" veröffentlicht. Nachdem eingangs auf die überaus schwierige Lage hingewiesen ist, fährt der Aufruf fort: . . . „es bleibt uns . . kein anderer Ausweg, als schleunigst eine Organisation zu schaffen, welche uns für die mangelnde Notenbank einen Ersatz zu bieten vermag. Deshalb haben die Unterzeichneten zum Zweck der *Diskontierung von Wechseln und der Belehnung von Wertpapieren* unter der Firma: *„Württembergischer Kassenverein von G. Müller in Stuttgart und Genossen"* eine offene Handelsgesellschaft gegründet, welche ein dem Bedürfnis entsprechendes Zirkulationsmittel durch Ausgabe von verzinslichen, zunächst in 6 Monaten rückzahlbaren Kassenscheinen unter unbeschränkter Haftbarkeit von sämtlichen Teilhabern der Gesellschaft geschaffen hat. Diese Scheine — in Abschnitten von 50, 100 und 150 fl. — bieten eben dadurch die größte Sicherheit — wohl noch mehr als die uns fehlende Banknote —, daß sämtliche Mitglieder des Vereins mit ihrem ganzen Vermögen für die seinerzeitige Einlösung sich verpflichtet haben. Die Geschäftsverbindung mit unserem Verein haben wir an die Bedingung des Eintritts in denselben geknüpft, und halten wir diesen den Mitgliedern des württembergischen Handelsstandes nach sorgfältiger Prüfung des Aufnahmeantrages durch unseren Verwaltungsrat offen. Indem wir in der gegenwärtigen kritischen Zeitlage ein *neues Kreditpapier* in die Geschäftswelt einführen, gehen wir von der Überzeugung aus, daß darin das einzige wohl unbedingt solide Rettungsmittel gegen unaufhaltbar drohende Verluste gefunden werden muß, daß hierdurch es allein ermöglicht wird, dem Handels- und Gewerbestand die in Zeiten der Not für ihren Geschäftsbetrieb, ja für ihre Existenz besonders notwendigen Kredite ganz oder teilweise zu erhalten. Nur auf diesem Wege, durch die Vereinigung der vielen, mehr oder minder mit Verlust Bedrohten zur gegenseitigen Hilfeleistung, nur durch die Erfüllung der sittlichen, auch das geschäftliche Gebiet beherrschenden Pflicht: „Einer für Alle und Alle für Einen" kann das schon so tief erschütterte Vertrauen wieder hergestellt werden. Durch diesen Aufruf zur Selbsthilfe bringen wir dem württembergischen Handelsstande Vertrauen in gefahrvollen Tagen entgegen und hoffen zuversichtlich auf Erwiderung dieses Vertrauens durch zahlreiche Beteiligung an unserem Vereine und willige Annahme unserer Kassenscheine."

Der Aufruf ist vom 17. Juli, dem Tage, an dem der Gesellschaftsvertrag abgeschlossen war, datiert und von den angesehensten Firmen des Landes unterzeichnet, aus denen die Kgl. Württ. Hofbank, die Württemb. Vereinsbank, die Allgemeine Rentenanstalt, Stahl und Federer, G. H. Kellers Söhne, Pflaum und Cie., Joh. Gottlieb Müller und Cie., Heinrich Siegle, Eduard Hallberger, J. M. Hausmeister, J. und P. Schiedmayer, Louis Duwernoy, Württ. Kattunmanufaktur, R. Ostertag und Cie., Fr. Sick besonders hervorzuheben sind.

In einer weiteren Erklärung wurde die Bereitwilligkeit ausgesprochen, die in Württemberg seither in Umlauf befindlichen *Guldenscheine* (Staatspapiergeld und Banknoten, insbesondere die Frankfurter und Darmstädter) auch künftighin al pari, sowie die *preußischen Kassenanweisungen* zu dem in Frankfurt am vorhergegangenen Tage bestimmten Kurse in Zahlung zu nehmen. Von Anfang an bestand die feste Zuversicht, daß es *sofort* gelingen werde, die einreißende Panik zu dämpfen und durch den energischen und alle Gewähr bietenden solidarischen Zusammentritt den Kredit zu erhalten.

Mit den ausgegebenen Kassenscheinen beabsichtigte die Gesellschaft, deren Dauer in den Satzungen bis zum 1. Juli 1871 bestimmt wurde, falls nicht von der Mehrheit der infolge öffentlicher Einladung erschienenen Gesellschafter die frühere Auflösung beschlossen würde, vorzugsweise ihre Zahlungen zu leisten. Sämtliche Mitglieder waren verpflichtet, dieselben an Zahlungsstatt anzunehmen; sollte es erforderlich werden, für den Zweck des Vereins Anlehen aufzunehmen, so war dies gleichfalls unter So-

*) Vergl. Jahresbericht der Handels- und Gewerbekammern in Württemberg für das Jahr 1870. Als Quelle dienen die Akten der Kgl. Zentralstelle für Gewerbe und Handel; ferner der Geschäftsbericht des württ. Kassenvereins.

lidar-Garantie der Gesellschafter satzungsgemäß gestattet.

Mit der Geschäftsführung wurde ein Verwaltungsrat von mindestens 7 und höchstens 9 Gesellschaftern beauftragt, zu denen u. a. Rudolph v. Kaulla als Vertreter der Kgl. Hofbank, Steiner als Vertreter der Württemberg. Vereinsbank und Alexander Pflaum als Vertreter von Pflaum & Cie. gehörten. — Zu einer gültigen Beschlußfassung des Verwaltungsrates, der auch über die Aufnahme neuer Teilhaber zu entscheiden hatte, genügte die Anwesenheit von drei Mitgliedern; in diesem Falle war Einstimmigkeit erforderlich, bei Anwesenheit von weiteren Mitgliedern entschied die Mehrheit. Satzungsgemäß war der Verwaltungsrat verpflichtet, wöchentlich einen Geschäftsausweis zu veröffentlichen. Der bei der Auflösung der Gesellschaft sich etwa ergebende Gewinn sollte zu öffentlichen Zwecken verwendet werden, den etwaigen Verlust trügen die Gesellschafter nach Verhältnis der von ihnen mit dem Verein gemachten Umsätze.

Wenige Tage später, am 28. Juli, trat die Handels- und Gewerbekammer Stuttgart an die Zentralstelle für Gewerbe und Handel mit dem Ersuchen heran, sich bei der Staatsregierung dahin zu verwenden, daß die von dem Kassenverein ausgegebenen Darlehensscheine auch von den *öffentlichen Kassen* in Zahlung genommen werden möchten. Denn, so führte die Kammer zur Begründung aus, nachdem die Frankfurter Bank, welche in Württemberg sehr bedeutende Summen in Wechseln einzukassieren habe, sich bereit erklärt habe, diese Darlehensscheine anzunehmen, sei es, wenn Gewerbe und Landwirtschaft mittels dieser Scheine in dem gegenwärtigen kritischen Momente den nötigen Kredit finden sollen, eine unerläßliche Bedingung, daß dieselben auch von *allen öffentlichen Kassen an Zahlungsstatt angenommen werden.* Schließe sich die Regierung diesem Vorgange der Frankfurter Bank nicht an, so seien nachstehende Folgen zu gewärtigen. In erster Linie werde die Frankfurter Bank es auffallend finden, wenn der Staat dem Kassenverein, der die respektabelsten Firmen des ganzen Landes in sich begreife, nicht dasselbe Vertrauen schenke, welches ihm seitens einer fremden Bank zuteil werde; so müßte das Vertrauen in die ausgegebenen Darlehensscheine in Frankfurt selbst wesentlich geschwächt werden. Dieses Mißtrauen würde sich aber auch auf die Zirkulation der Darlehensscheine in Württemberg selbst übertragen und es könnte nicht ausbleiben, daß da und dort ein Disagio zutage trete, welches, einmal vorhanden, im Nu sich über den ganzen Verkehr verbreiten würde. Endlich würde der Nutzen der Darlehensscheine selbst nur auf bestimmte Kreise von Geschäftsleuten beschränkt, dem Kaufmann, Gewerbetreibenden und Landwirt aber die Gelegenheit, sich Kredit zu verschaffen, nicht nur unendlich erschwert, sondern auch in den meisten Fällen ganz entzogen, wenn die öffentlichen Kassen die Scheine, welche der Kassenverein ihnen als Vorschuß gewährte, zurückweisen.

Die Handelskammer hielt den Augenblick für gekommen, wo das Staatsinteresse mit dem aller Bürger zusammenfalle und eine Sonderstellung des Staats gegen sein eigenes Interesse wäre. Denn wenn die Zirkulation in den erwerbenden Kreisen stocke, so höre auch jede Anforderung des Staates an seine Bürger, sei es für Steuern oder politische Anlehen, auf. Könne dagegen der Kassenverein, welcher vom ganzen Lande unterstützt sei, seine Tätigkeit in der Art beginnen, daß er sich auch vom Staate unterstützt sehe, so könne es leicht dahin kommen, daß der Kassenverein selbst dem Staate gegen in Depot gegebene Papiere Mittel zur Verfügung stellen könne.

Schon am 29. Juli traten dem Antrage der Handelskammer Stuttgart die Kammern von Rottweil, Calw, Heidenheim, Ravensburg telegraphisch bei, Ulm folgte am 30. Juli mit dem Hinweise, daß durch die Gewährung der beantragten Unterstützung des Kassenvereins das freiwillige Staatsanlehen wesentlich gefördert würde. Die Heilbronner Handelskammer schlug in einem Schreiben vom 30. Juli vor, falls dem Gesuche der Handelskammer Stuttgart nicht in vollem Umfange stattgegeben werden sollte, wenigstens dann die Stuttgarter Kassenschuldscheine insoweit an den Kassen des Staates anzunehmen, als dies mit den Noten der preußischen Bank, der Frankfurter Bank und der Bank für Süddeutschland geschehe, welche bei den Kassen der Verkehrsanstalten als Zahlungsmittel gelten.

Während die Zentralstelle noch Erhebungen über die Größe des Betriebskapitals und über den Betrag der auszugebenden Kassenscheine anstellte, entschied sich die Staatsregierung schon am 31. Juli *für* die Gewährung des Antrages der Handelskammer Stuttgart.

Sämtliche größeren und kleineren Bankhäuser Württembergs, mit wenigen Ausnahmen, traten bei. Die gesamte Beteiligung stieg auf 751 Mitglieder, darunter waren 54 Gewerbebanken. —

Im August beschloß der Verwaltungsrat unter stillschweigender Zustimmung sämtlicher Gesellschafter, auch unverzinsliche Abschnitte zu 5 fl. bis zu einem Höchstbetrage von 1 Mill. fl. auszugeben.

Am 20. Juni 1871 beschloß die Generalversammlung die *Auflösung* des Kassenvereins auf 1. Juli d. J. festzusetzen und die Verwaltungsräte zu Liquidatoren zu bestellen.

Die pro 31. Mai 1871 aufgestellte *Bilanz* hat sich folgendermaßen gestaltet:

Soll			*Haben*		
	fl.	kr.		fl.	kr.
An Lombard-Conto	500	—	Per Cassenschein-Conto:		
„ Unkosten-Conto	19164	18	verzinsliche	2674400	—
„ 2 Debitoren	194476	25	unverzinsliche	520000	—
„ Cassa-Conto			Per Zinsen-Conto:		
Cassenscheine fl. 3015656			aus verzinslichen Kassenvereins-		
baar . . . . fl. 54266,24			scheinen	14898	10
	3069922	24	aus verzinslichen Staatskassen-		
			scheinen	632	51
			aus Lombardanlehen	51067	9
			Per Wechsel-Conto, Disconto . . .	23064	57
	3284063	7		3284064	7

Gewinn- und Verlustkonto (pro 30. Mai 1871)

Soll			*Haben*		
	fl.	kr.		fl.	kr.
An Unkosten-Conto	19164	18	Per Zinsen-Conto:		
„ Zinsen aus verzinsl. Kassen-			aus Lombardanlehen	51067	9
vereinsscheinen fl. 2674400 $1^1/_2$%	40116	—	aus Staatskassenscheinen	632	51
Saldo	30382	49	aus Kassenvereinsscheinen . . .	14898	10
			Per Wechsel-Conto, Disconto . . .	23064	57
	89663	7		89663	7
			Mai 31., per Saldo	30382	49

Der Verkehr in *Faustpfanddarlehen* hatte in den einzelnen Monaten der Tätigkeit des Vereins betragen:

Im Monat	Juli 1870	fl. 702090,—
„ „	August 1870	fl. 1103720,30
„ „	September 1870	fl. 229410,—
„ „	Oktober 1870 (nebst Prolong.)	fl. 317541,8
„ „	November 1870 „ „	fl. 418555,33
„ „	Dezember 1870 „ „	fl. 187760,—
„ „	Januar 1871 „ „	fl. 17200,—
„ „	Februar 1871 „ „	fl. 43617,23
		fl. 3019894,34
	Hiervon an Stuttgarter	fl. 1952584,38
	Hiervon an Auswärtige	fl. 1067309,56

Zinsfuß

Zu 8 Proz.	vom 22. Juli bis 11. September 1870 . . .	fl. 1937565,30
„ 7 „	„ 12. September bis 30. Dezember 1870	fl. 115155.—
„ $6^1/_2$ „	„ 1. Oktober bis 5. Dezember 1870 .	fl. 834431,41
„ 6 „	„ 6. Dezember an	fl. 132742,23

Der *Wechselumsatz* hatte sich belaufen

1870	Juli (vom 22. an)	auf	fl.	305991,53	zum	Diskontsatz	von	7	Proz.	p.	Stuttgart,	7 Proz. p. Frankfurt a. M.
	August	„	fl.	616702,25	„	„	„	7	„	„	„	7 „ „ „
	September	„	fl.	130269,41	„	„	„	6	„	„	„	6 „ „ „
	Oktober	„	fl.	192850,07	„	„	„	$5^1/_2$	„	„	„	$4^1/_4$ „ „ „
	November	„	fl.	314322,32	„	„	„	5	„	„	„	4 „ „ „
	Dezember	„	fl.	120267,01	„	„	„	5	„	„	„	
1871	Januar	„	fl.	84584,23	„	„	„	5	„	„	„	
	Februar	„	fl.	46027,15	„	„	„	$4^3/_4$—$4^1/_2$	Proz.	p.	Stuttg.,	$3^1/_2$ Proz. p. „
	März	„	fl.	23298,23	„	„	„	$4^1/_2$—$4^1/_4$	„	„	„	
	Zusammen		fl.	1834313,40								

Diese Wechsel verteilen sich auf folgende Plätze:

Auf	Stuttgart . . .	fl. 1734972,02
„	Frankfurt a. M.	„ 73260,17
„	Augsburg . .	„ 18804,59
„	Div. Plätze .	„ 7321,22
	Zus.	fl. 1834313,40

Der Betrag der der Frankfurter Bank zugeflossenen Scheine belief sich nach späterer Mitteilung auf 517500 fl., bei der Staatshauptkasse liefen, besonders aus Veranlassung der württembergischen 6%-Anleihe, Kassenvereinsscheine im Betrag von 1310324 fl. ein, die jedoch der Verein schon am 10. Januar 1871 wieder vollständig an sich genommen hatte.

Die Gesamtsumme der ausgegebenen Scheine betrug

fl. 2674000 verzinsl.
fl. 520000 unverzinsl.

Mit der Einziehung des noch ausstehenden Betrages von 194300 fl. wurde die Allgemeine

Rentenanstalt beauftragt; der Reingewinn wurde an Wohltätigkeitsanstalten verteilt, 10000 fl. fielen an die deutsche Invalidenstiftung. —

In drangvollen Tagen war dieser Kassenverein durch einen Akt der *Selbsthilfe* entstanden, die *erste Organisation* dieser Art in Deutschland, die später an manchen Orten Nachfolger gefunden und ihren Zweck aufs beste erfüllt hat.

Die Funkentelegraphie im öffentlichen Verkehr

von H. Thurn, Berlin-Friedenau.

DAS Hauptverwendungsgebiet der Funkentelegraphie*) ist die See. Sämtliche Interessenten der oft hohen Wert darstellenden Schiffsladungen, die Reeder, Verfrachter, Ladungsempfänger, Versicherungsgesellschaften usw. legen Wert darauf, möglichst häufig von dem Verlauf der Reise Nachricht zu erhalten.

Funkentelegraphische Einrichtungen an Bord, sog. Bordstationen, erleichtern der Schiffsführung wesentlich ihre Aufgabe und verringern die Schiffsverluste; sie ermöglichen einen unmittelbaren Verkehr der auf hoher See befindlichen Schiffe mit den Reedereien und Schiffsagenturen und setzen den *Reeder* in den Stand, die Schiffe mit neuen Weisungen zu versehen und bei eintretenden politischen Spannungen rechtzeitig zu warnen; auch für nautische Zwecke (Kontrolle der Schiffschronometer durch Aufnahme von Zeitsignalen, ferner Aufnahme von Wetterberichten usw.) ist das Vorhandensein einer Bordstation sehr wertvoll.

Die Möglichkeit, jederzeit Nachrichten empfangen und abgeben zu können, ist ferner für die eigene *Sicherheit des fahrenden Schiffes* von größter Bedeutung; für ein landansteuerndes Schiff ist es z. B. wichtig, durch Verständigung mit einem ausreisenden Schiff oder mit der Küstenstation seinen Schiffsort kontrollieren zu können. Besonders in Fällen der *Seenot* ist die Möglichkeit eines Nachrichtenaustausches zwischen dem gefährdeten Schiff und dem Lande oder andern Schiffen von großer Wichtigkeit. Die Geschichte des Rettungswesens zur See zeigt, wie mit der Vervollkommnung des Nachrichtenverkehrs dieses Werk der Humanität sich immer mehr entfaltet hat. Auf die vielen Fälle, in denen gerade in letzter Zeit die Funkentelegraphie durch rechtzeitige Herbeirufung anderer Schiffe oder von Hilfe seitens der Rettungsstationen die Rettung der gefährdeten Menschenleben und die Bergung der kostbaren Ladung ermöglicht hat, sei nur hingewiesen.

*) Wer sich für eine populäre Darstellung der Technik der Funkentelegraphie sowie für eine allgemeine Schilderung ihres Einflusses auf den Wirtschaftsverkehr und das Verkehrsleben usw. interessiert, sei auf mein in der Sammlung „Aus Natur und Geisteswelt" erschienenes Buch „Die Funkentelegraphie" (Leipzig, Zweite Auflage 1913) verwiesen.

Auch für *Frachtdampfer* und *Fischereifahrzeuge* ist das Vorhandensein einer Bordstation von Bedeutung. Auf den Fischdampfern werden die funkentelegraphischen Apparate von den Schiffskapitänen bedient. Hier bietet die Funkentelegraphie die Möglichkeit, von den Fanggründen aus die Heimatsmärkte zu unterrichten, wie der Fang verlaufen ist, wie sich nach Wind und Wetter die Aussichten für den weiteren Fang und die Rückkehr zum Hafen gestalten usw. Dadurch, daß der Dampfer mehrere Tage vor dem Eintreffen das Ergebnis seiner Reise mitteilen kann, ist der Kaufmann in der Lage, mit Sicherheit auf die Ware zu rechnen und sie dem Abnehmer zu einem angemessenen Preise anzubieten, wodurch eine vollständige Umgestaltung des Fischgeschäfts herbeigeführt werden wird. Die Funkentelegraphie ist hier berufen, den Gewinn der Fahrzeuge zu vergrößern, die Sicherheit zu erhöhen, Schäden durch Sturmesgefahr usw. von ihnen abzuwenden und das in ihnen niedergelegte Nationalvermögen vor Verlusten zu bewahren; die Funkentelegraphie wird zur Stabilisierung und Ausdehnung des Fischhandels in hohem Maße beitragen.

Bei *Frachtdampfern* beschränkt sich der Telegraphenbetrieb auf Schiffsdienstmeldungen, während die Station als Sicherheitsvorrichtung für Schiff und Ladung die gleiche Rolle spielt wie bei den übrigen Fahrzeugen. Manche Frachtreedereien waren ursprünglich der Ansicht, daß die Anlage einer Station lediglich als selten benutzte Sicherheitsvorrichtung sich nicht lohnen und daß die Station durch den Schiffsdienst fast gar nicht in Anspruch genommen werden würde. Die Erfahrung der letzten Jahre hat jedoch gelehrt, daß, abgesehen von Seenotsfällen und Havarien, bei denen die Anlage sich meistens mit einem Schlage bezahlt macht, die Station heute schon im reinen Schiffsdienst eine so große Rolle spielt, daß bei richtigem Verständnis für die mannigfachen Verwendungsmöglichkeiten der Kapitän seinem Reeder jährlich große Beträge ersparen kann.

Nicht minder groß ist das Interesse, daß die Angehörigen der *Passagiere* und der *Besatzung* an Nachrichten über den Gang der Reise haben. Heute kann jeder Passagier eines größeren Ozeandampfers sich während der Fahrt funkentelegraphisch mit seinen Angehörigen in Verbindung setzen, geschäftliche Anordnungen treffen usw.

Man schätzt heute die *Gesamtzahl* sämtlicher Funkentelegraphenstationen (abgesehen von den privaten Versuchsstationen, Liebhaberstationen usw.) auf über 3000, von denen fast die Hälfte sich deutscher Einrichtungen bedienen; von diesen Stationen sind rund 2500 Bordstationen, und zwar über 200 Stationen auf deutschen Handelsschiffen. Von diesen deutschen Bordstationen befanden sich August 1912 63 auf Dampfern der Hamburg-Amerika-Linie und 52 auf Dampfern des Norddeutschen Lloyd in Bremen.

Die Ausübung des *Telegraphenbetriebes an*

Bord bildet heute einen wesentlichen Geschäftszweig der Gesellschaften für drahtlose Telegraphie. So besitzt z. B. die am 14. Januar 1911 gegründete „Deutsche Betriebsgesellschaft für drahtlose Telegraphie" in Berlin — die „Debeg" — auf deutschen Dampfschiffahrtslinien weit über 200 Bordstationen nach dem Telefunkensystem im Eigenbetriebe. Hierbei wird das Stationsmaterial auf Kosten der Gesellschaft geliefert und eingebaut, und die Telegraphisten werden von ihr gelohnt. Die dienstlichen Meldungen der Schiffsleitungen werden frei von Bordgebühren befördert, während die Einnahmen an Bordgebühren aus den Privattelegrammen der Passagiere der Betriebsgesellschaft zufließen, die außerdem für jede Station von der Reederei jährlich eine bestimmte Entschädigung erhält. Die gesamte Verantwortung für den Funkentelegraphenbetrieb trägt die Gesellschaft; die Reedereien sind somit von allen aus der Wahrnehmung des Telegraphenbetriebes sich ergebenden Weiterungen, Verrechnungen und Verhandlungen mit Telegraphenverwaltungen und privatenFunkentelegraphen-Gesellschaften entlastet.

Welche *Bedeutung* die Funkentelegraphie für den Schiffsverkehr gewonnen hat, geht daraus hervor, daß im Kalenderjahr 1911 von den deutschen Küstenstationen 13206 Funkentelegramme bearbeitet worden sind. Die deutschen Schiffe haben im Jahre 1911 auf etwa 780 Reisen ungefähr 127000 Funkentelegramme, im Durchschnitt also 163 auf jeder Reise bearbeitet; allein von einem zwischen Hamburg und Neuyork verkehrenden Personendampfer sind während einer Hin- und Rückreise 526 Telegramme mit 6664 Wörtern übermittelt und empfangen worden.

Dem *öffentlichen Verkehr* an den deutschen Küsten dienen z. Zt. acht *feste Küstenstationen,* und zwar in der Nordsee: Borkum Neuer Leuchtturm, Bremerhaven Lloydhalle, Cuxhaven, Helgoland und Norddeich; in der Ostsee: Bülk, Danzig und Swinemünde; ferner acht Stationen auf *Feuerschiffen,* und zwar in der Nordsee: Amrumbank F., Austenjade F., Borkum Riff F., Eider F., Eiderlotsengaliote F., Elbe Feuerschiff Eins, Weser F.; in der Ostsee: Adlergrund Feuerschiff. Hierzu treten in unsern Schutzgebieten im Auslande noch Küstenstationen in Tientsin Signalberg (Kiautschou), Duala (Kamerun), Lüderitzbucht und Swakopmund in Südwestafrika. Weitere Stationen (Daressalam in Ostafrika und Lome in Togo) sind im Bau bezw. in Vorbereitung.

Die von der Reichs-Telegraphenverwaltung betriebene Großstation Norddeich dient außer dem allgemeinen öffentlichen Verkehr wegen ihrer großen Reichweite noch besonderen, hauptsächlich nautischen Zwecken. Ferner gibt Norddeich täglich zweimal um 10,30 vorm. und um 11,30 nachm. je ein Zeitungstelegramm von etwa 150 Wörtern. Dieser *Zeitungsnachrichtendienst,* der das Erscheinen eines regelmäßigen „Atlantischen Tageblatts" auf den Schiffen möglich gemacht hat, enthält in der Hauptsache Vorfälle, die von den gleichzeitig oder etwas später erscheinenden großen Berliner Zeitungen als „Letzte Telegramme" gekennzeichnet werden; er gibt eine kurze Übersicht über die politische Lage und bringt wichtige Parlamentsberichte sowie Börsennachrichten und Kurse. Durch diese Zeitungstelegramme, die von verschiedenen Dampfern noch bei Entfernungen bis 4000 km von Norddeich aus aufgenommen worden sind, werden die Passagiere dauernd über wichtige politische Vorgänge unterrichtet und bleiben auf den wichtigsten Strecken fast stets in Verbindung mit dem Lande.

Auf eine neue seit Herbst 1911 eingeführte Telegrammform soll hier noch kurz eingegangen werden; es ist dies der sogen. *„Ozeanbrief",* der aus dem Bedürfnis entstanden ist, von hoher See aus möglichst auf schnellem Wege mit der Heimat brieflich zu verkehren, ohne jedoch für diese Mitteilungen die Form des Funkentelegramms wählen zu müssen, schon deshalb, weil im Hinblick auf die Kosten die Nachricht nur im Telegrammstil abgefaßt sein könnte. Bei Aufgabe eines „Ozeanbriefes" schreibt der Passagier seinen Brief auf ein normales Telegrammformular und übergibt ihn dem Bordtelegraphisten. Dieser gibt den Ozeanbrief funkentelegraphisch an ein in entgegengesetzter Richtung fahrendes Schiff. Die aufnehmende Bordstation schreibt den Ozeanbrief auf ein besonders dafür bestimmtes Formular, kuvertiert dieses und übergibt den Brief bei seiner Ankunft im nächsten Hafen der Post zur Weiterbeförderung. Der Ozeanbrief gelangt so wesentlich früher an seinen Bestimmungsort, als wenn der Passagier den Brief erst im ersten Anlaufhafen auf der Ausreise der Post zur Weiterbeförderung übergeben hätte. Die Gebühren betragen bis 30 Worte 5 M, jedes weitere Wort 10 Pf. Im allgemeinen sollen die Briefe nicht über 100 Worte lang sein, doch dürfen Überschreitungen, falls es der übrige Dienst zuläßt, vorgenommen werden. Für Porto und Expedition des Briefes werden außerdem 50 Pf. erhoben. Neuerdings ist auf der nordamerikanischen Fahrt der sogen. „Kleine Ozeanbrief" eingeführt worden. Die Gebühr für diese Telegrammform beträgt für die von amerikanischen Küstenorten aus zu befördernden Briefe 4 M für 10 Taxwörter, für jedes weitere Wort 10 Cts. Die Grundgebühr des von europäischen Küstenorten weiter zu sendenden Ozeanbriefes beträgt 4 M für 16 Wörter einschl. Adresse und Unterschrift; jedes weitere Wort 25 Pf. — Damit die Abwickelung des gewöhnlichen funkentelegraphischen Verkehrs durch die langen Briefnachrichten nicht beeinträchtigt wird, ist die funkentelegraphische Übermittelung der Ozeanbriefe im Bereich sämtlicher Küstenstationen, vor allem in der Nordsee, im Kanal, im Golf von Biscaya und in andern verkehrsreichen Schiffahrtsstraßen und engen Gewässern nicht zugelassen. Aber trotz dieser Beschränkung scheint sich diese neue Verkehrsform bei den Passagieren schnell allgemeine An-

erkennung erworben zu haben. Der Ozeanbrief ist bisher auf folgenden Schiffslinien eingeführt worden: nach Südamerika, Nordamerika, Ostasien, Australien, Westküste von Südamerika, Afrika-Rundfahrt.

Ob allerdings auf Grund des Art. XXXIX der Ausführungs-Übereinkunft zum Internationalen Funkentelegraphenvertrage (London 1912) diese „Ozeanbriefe" vom Tage des Inkrafttretens des neuen Vertrages ab in ihrer bisherigen Form noch zulässig sind, erscheint zweifelhaft.

Während der funkentelegraphische Verkehr von Schiff nach Land immer mehr zunimmt, wird von der Möglichkeit, von *Land* aus *Telegramme an Schiffe auf See* zu senden, nur verhältnismäßig wenig Gebrauch gemacht, wahrscheinlich, weil diese Möglichkeit noch zu wenig bekannt ist, oder aber, weil der Absender nicht weiß, wie ein solches Funkentelegramm zu behandeln ist. Einige Ausführungen über diesen Punkt dürften von Interesse sein.

Die *Adresse der Funkentelegramme* soll möglichst vollständig sein und muß enthalten:

1. den Namen oder die Stellung des Empfängers mit etwaigen ergänzenden Zusätzen;
2. den Namen des Schiffes unter Hinzufügung der Nationalität und, im Falle von Namensgleichheit, des Unterscheidungszeichens nach dem internationalen Signalbuch;
3. den Namen der Küstenstation, über die das Telegramm an den Dampfer befördert werden soll.
4. im Eingang den gebührenfreien Dienstvermerk „Radio".

Nach Art. XV der Ausführungs-Übereinkunft der Londoner Funkentelegraphenkonferenz(1912), deren Bestimmungen am 1. Juli 1913 in Kraft treten, kann der Name des Schiffes auf Gefahr des Absenders, auch durch den von dem Schiff eingehaltenen Kurs, durch die Namen des Abgangs- und des Bestimmungs-Hafens oder durch eine andere gleichwertige Angabe ersetzt werden. Nehmen wir an, der auf dem Dampfer „Kaiserin Augusta Viktoria" der Hamburg-Amerika-Linie befindliche Passagier Hans Hoffmann habe am 11. Hamburg verlassen und soll am 12. nachmittags ein Funkentelegramm erhalten, so hat die Aufschrift des Telegramms, da die Schiffsstation sich alsdann in Reichweite der englischen Kanalstationen, z. B. Bolt Head, befindet, zu lauten: Radio, Hans Hoffmann, Kaiserin Augusta Viktoria, deutsch, Bolt Head.

Schwierigkeit in der Abfassung der Aufschrift macht in den meisten Fällen nur die *Bestimmung der Küstenstation,* da man hierzu die Reichweite der einzelnen Küstenstationen kennen muß. Die Angabe dieser Station ist dem Absender oft auch deshalb nicht möglich, weil ihm der jeweilige Aufenthaltsort des Schiffes unbekannt ist; mitunter geben die Absender Küstenstationen an, die im amtlichen Verzeichnis nicht aufgeführt sind, so daß bei der Auflieferung Zweifel darüber entstehen können, wohin die Telegramme zu leiten sind. Um in solchen zweifelhaften Fällen die funkentelegraphische Übermittlung nach Möglichkeit sicherzustellen, hat die Reichs-Telegraphenverwaltung die Einrichtung getroffen, daß die Auflieferungsanstalt derartige Telegramme ohne besondere Kosten für den Absender zunächst der Zentralstelle bei dem Haupttelegraphenamt in Berlin zuführt, die auf Grund des ihr zu Gebote stehenden besonderen Materials oder durch Anfrage bei den in Betracht kommenden Gesellschaften über den Standort der Schiffe den Beförderungsweg zu ermitteln und für die Weitergabe der Telegramme zu sorgen hat. Bei diesem Verfahren ist die Aufgabeanstalt nicht immer in der Lage, die vom Absender zu zahlenden Gebühren sogleich bei Auflieferung der Telegramme festzustellen; der Absender hat daher einen Betrag zu hinterlegen, der den voraussichtlich entstehenden Gebühren entspricht. Die Zentralstelle teilt die Höhe der Gebühren der Aufgabeanstalt mit, worauf diese den etwa zuviel hinterlegten Betrag dem Absender erstattet oder den fehlenden Betrag nachträglich einzieht. Nachdem sich dieses Verfahren nach längerer Probezeit bewährt hat, ist es nunmehr endgültig eingeführt worden.

Eine Handhabe, die *Küstenstationen* ungefähr zu *bestimmen,* geben uns die nachstehenden Übersichten, die nach Mitteilungen der „Debeg" hier wiedergegeben sind. Natürlich sind die Zeitangaben für die Dampfer nur annähernd, da der Fahrplan eines Schiffes von manchen Umständen abhängig ist.

Hiernach sind I. geeignete Küstenstationen für die *Nordamerika-Fahrt:*

Name der Küstenstation	Stunden nach Abfahrt für Dampfer, die zur Überfahrt gebrauchen			
	7 Tage	9 Tage	10 Tage	12 Tage
Norddeich, Cuxhaven (Deutschland)	4	4	5	5
Scheveningen (Holland)	10	18	20	22
North Foreland (England)	16	18	20	22
Bolt Head (England)	35	38	41	41
Ouessant (Frankreich)	40	45	52	56
Crookhaven (England)	45	50	55	59
Cape Race (Newfoundland)	110	122	136	150
Sable Island (Nova Scotia)	130	145	158	190
Siasconsett (Massachusetts)	146	160	180	220
Sagaponack (New York)	150	170	200	240
Seagate oder Telefunken Tower (New York)	158	190	220	268

Der Zeitunterschied zwischen Europa und Amerika, sowie die Zeit für die Landbeförderung ist bei Aufstellung dieser Übersicht berücksichtigt worden. In Zweifelsfällen ist stets die nächstfolgende Küstenstation zu wählen. — Für die nach Philadelphia, Baltimore und Boston bestimmten Dampfer kommen die Stationen des Staates Newyork nicht in Frage.

II.

Geeignete Küstenstationen für *Südamerika-Fahrt.*

Das Telegramm muß nach Abfahrt des Dampfers spätestens aufgegeben werden:

1. Tag via Cuxhaven, Norddeich, Scheveningen (abends).
2. „ „ Nieuport, Caister on Sea, Northforeland, Dunkerque, Boulogne, Niton, Cherbourg.

3. Tag via Niton, Bolt Head, Cherbourg, Lizard, Brest, Ouessant, Lorient.
4. „ „ Ouessant, Rochefort, Vigo.
5. „ „ Vigo, Cadiz.
6. „ „ Casablanca, Mogador.
7. „ „ Teneriffa, Las Palmas.
8. „ „ Evtl. Port Etienne.
9. „ } Zurzeit nur Verbindung durch andere
10. „ } Dampfer durch Vermittlung Debeg-
11. „ } Berlin.
12. „ „ Abends Fernando Noronha.
13. „ „ Fernando Noronha.
14. „ „ Olinda (Pernambuco).
15. „ „ Amaralina (Bahia).
16. „ „ Tags keine Verbindung. Nachts (gegen 12) Babylonia.
17. „ „ Babylonia (Rio de Janeiro).
18. „ „ Monte Serrat (Santos).
19. „ „ Montevideo.
20. „ „ Montevideo.

III.

Geeignete Küstenstationen für *Afrika-Rund-Fahrt.* (Richtung Lissabon-Mittelmeer-Capstadt.)

Das Telegramm muß nach Abfahrt des Dampfers spätestens aufgegeben werden:

Abfahrtstag. Cuxhaven, Norddeich.
2. Tag. Scheveningen.
3. „ Dampfer tagsüber in Rotterdam.
4. „ Scheveningen, Nieuport, Northforeland.
5. „ Niton, Bolt Head, Cherbourg.
6. „ Ouessant, Lorient.
7. „ Ouessant, Vigo.
8.—9. Tag. Dampfer in Lissabon.
10. Tag. Tanger, Cadiz.
11. „ Tanger, Barcelona.
12. „ Fort de l'Eau.
13. „ St. Maries de la mer.
14. „ Dampfer in Marseille.
15. „ St. Maries de la mer.
16. „ Palmaria.
17. „ Ponza.
18. „ Forte Spuria, Sebenico (Verbindung nachts).
19. „ Nachts mit Pola.
20. „ Keine Verbindung.
21. „ Port Said.
22. „ Port Said.
23.—25. Tag. Keine direkte Verbindung.
26. Tag. Aden, Berbera.
27. „ Dampfer in Aden.
28.—32. Tag. Keine direkte Verbindung.
33.—39. „ Pemba, Zanzibar (34. Dampfer in Mombassa, 37. in Daressalam, 38. in Zanzibar).
40.—41. „ Mayotte, Majunga (Dampfer in Mocambique).
42.—44. „ Keine direkte Verbindung (44. Dampfer in Beira).
45.—51. „ Nachts Verbindung mit Durban (47. Dampfer in Lourenco Marques).
52.—55. „ Ständig Verbindung mit Durban (54. Dampfer in Durban).
56.—59. „ Nachts Verbindung mit Durban (58. Dampfer in Port Elizabeth).
60.—61. „ Capstadt.
62. „ Nachts Verbindung mit Capstadt.
63.—65. „ Swakopmund (64. Dampfer in Swakopmund).
66.—71. „ Keine Verbindung.
72. „ Monrovia.
73. „ Conakry.
74. „ Rufisque.
75.—76. „ Port Etienne.
77.—78. „ Teneriffa, Las Palmas (78. Dampfer in Teneriffa).
79. „ Casablanca.
80.—82. „ Cadiz.
83. „ Ouessant, Bolt Head.
84. Tag. Cherbourg, Bolt Head, Niton (Dampfer in Southampton).
85.—86. „ Scheveningen (Dampfer in Rotterdam).
87.—88. „ Norddeich, Cuxhaven.

IV.

Geeignete Küstenstationen für *Ostasien- und Australien-Fahrt.*

Abfahrtstag. Norddeich.
2. Tag. Scheveningen, Northforeland.
3.—4. Tag. In Antwerpen.
5. Tag. Scheveningen, Northforeland.
6. „ Bolt Head, Ouessant.
7. „ Ouessant, Vigo.
8. „ Vigo, Cadiz.
9. „ Cadiz, Tanger (Dampfer in Gibraltar).
10. „ Fort de l'Eau.
11. „ Fort de l'Eau, St. Maries de la mer.
12. „ Capo Mele (Dampfer in Genua).
13. „ Ponza.
14. „ Forte Spuria.
15. „ Pola (nachts).
16. „ Port Said.
17. „ Dampfer in Port Said.
18. „ Port Said (Dampfer in Suez).
19.—20. Tag. Keine Verbindung.
21. „ Aden.
22. „ Aden (Dampfer in Aden).
23.—27. „ Bombay (nachts).
28. „ Dampfer in Colombo.

Fortsetzung A (Ostasien-Fahrt).

29. Tag. Keine direkte Verbindung.
30.—31. „ Sabang.
32. „ Sabang (Dampfer in Penang).
33. „ Dampfer in Singapore.
34. „ Keine direkte Verbindung.
35. „ Saigon.
36.—39. „ Keine direkte Verbindung (38. Dampfer in Hongkong).
40. „ Fukkikaku.
41. „ Shanghai.
42. „ Tsingtau.
43. „ Tsingtau (Dampfer in Tsingtau).
44. „ Tsingtau.
45. „ Osezaki.
46. „ Choshi.
47. „ Shiomisoki (Dampfer in Kobe).
48. „ Shiomisoki.
49. „ Shiomisoki (Ankunft in Yokohama).

Fortsetzung B (Australien-Fahrt).

29.—31. Tag. Keine direkte Verbindung.
32. „ Cocos Keelings Insel (abends).
33. „ Cocos Keelings Insel.
34.—35. „ Keine direkte Verbindung.
36. „ Fremantle (abends).
37. „ Fremantle (Dampfer in Fremantle).
38.—43. „ Keine direkte Verbindung (43. Dampfer in Adelaide).
44. „ Hotel Australia (nachts).
45.—46. „ Dampfer in Melbourne.
47.—48. „ Hotel Australia.
49. „ Hotel Australia (Ankunft in Sidney).

V.

Geeignete Küstenstationen für *Mittelmeer-Fahrt.*

Abfahrtstag:

Bei Abfahrt von Genua: Cros de Cagne, Capo Mele.
„ „ „ Marseille: Saintes Maries de la mer.
2. Tag. Saintes Maries de la mer } (nachts).
Pola }
3. „ Pola (nachts).
4. „ Port Said (nachmittags).
5. „ Port Said.

Die *Gesamtgebühr für Funkentelegramme* umfaßt:

1. Die Gebühr für die Seebeförderung (Küsten- und Bordgebühr) und

2. die nach den allgemeinen Bestimmungen berechnete Gebühr für die Beförderung auf den Linien des Telegraphennetzes (in Deutschland für 1—10 Wörter 50 Pf.);

3. hierzu kommen noch nach dem Londoner Vertrage (also ab 1. Juli 1913) die Transitgebühren der als Zwischenstellen vermittelnden Küsten- oder Bordstationen sowie die Gebühren für etwa vom Absender verlangte besondere Leistungen.

Für die deutschen Stationen beträgt in der Regel:

a) die Küstengebühr, die der Küstenstation für ihre Dienste zukommt, 15 Pf. für das Wort, mindestens 1,50 M für ein Telegramm;

b) die Bordgebühr, die der Station an Bord des Schiffes für Annahme und Aushändigung des Telegramms zusteht, 35 Pf. für das Wort, mindestens 3,50 M für ein Telegramm.

Hiernach beträgt z. Zt. die vom Absender zu zahlende Gesamtgebühr für ein Funkentelegramm aus Deutschland an einen deutschen Dampfer über eine deutsche Küstenstation, falls das Telegramm 10 Wörter nicht übersteigt, 5,50 M; dasselbe Telegramm kostet über eine holländische Küstenstation 6 M, über eine französische Küstenstation 8,20 M und über eine englische Küstenstation 10 M.

Einige Beispiele, aus denen ersichtlich, daß die Küsten- und Bordgebühr unter Zugrundelegung der Einzelgebühr für das Wort und unter Berücksichtigung der etwaigen Mindestgebühr für das Telegramm jede für sich berechnet wird, mögen das Gesagte erläutern:

1. Für ein Funkentelegramm über Lizard an das englische Schiff Adriatic mit 8 Wörtern werden erhoben:

deutsch-englische Telegrammgebühr 15 Pf. mal 8 = 1 M 20 Pf.,
englische Küstengebühr 0,60 Fr. = 50 Pf. mal 8 = 4 M — Pf.,
englische Bordgebühr 0,40 Fr. = 35 Pf. mal 8 = 2 M 80 Pf.
zusammen 8 M.

2. Für ein Funkentelegramm über Scheveningen-Port an das englische Schiff Copenhagen mit 8 Wörtern werden erhoben:

deutsch-niederländische Telegrammgebühr 10 Pf. mal 8 = — M 80 Pf.,
niederländische Küstengebühr 0,20 Fr. = 15 Pf. (mindestens 2 Fr.) = 1 M 50 Pf.,
englische Bordgebühr 0,10 Fr. = 10 Pf. (mindestens 1 Fr.) = 1 M — Pf.
zusammen 3 M 30 Pf.

Während bisher die meisten *„besonderen" Telegramme* als Funkentelegramme nicht befördert werden konnten, sind vom 1. Juli 1913 ab nach der Fassung des Internationalen Funkentelegraphen-Vertrages (London 1912) gemäß Art. XXXVIII der Ausführungs-Übereinkunft folgende Telegramme zulässig:

1. Funkentelegramme mit bezahlter Antwort. Sie tragen vor der Adresse den Vermerk „réponse payée" oder „RP", nebst Angabe des für die Antwort vorausbezahlten Betrages, z. B. „réponse payée fr . . . ." oder „RP fr . . . .". Der an Bord eines Schiffes ausgegebene Antwortschein berechtigt, innerhalb der Grenzen seines Wertes, zur Auflieferung eines Funkentelegramms nach beliebiger Bestimmung von der Bordstation aus, die den Schein ausgestellt hat.

2. Funkentelegramme mit Vergleichung.

3. Durch Eilboten zu bestellende Funkentelegramme, aber nur in den Fällen, in denen der Eilbotenlohn vom Empfänger eingezogen wird. Die Länder, die sich mit solchen Funkentelegrammen nicht befassen können, haben dem internationalen Bureau eine entsprechende Erklärung abzugeben. Funkentelegramme, bei denen der Eilbotenlohn vom Absender erhoben wird, können zugelassen werden, wenn sie nach dem Land gerichtet sind, auf dessen Gebiet die vermittelnde Küstenstation liegt.

4. Mit der Post zuzustellende Funkentelegramme.

5. Zu vervielfältigende Funkentelegramme.

6. Funkentelegramme mit Empfangsanzeige. Mitgeteilt wird nur das Datum und die Stunde, zu der die Küstenstation das nach einer Bordstation gerichtete Telegramm an diese übermittelt hat.

7. Gebührenpflichtige Diensttelegramme, unbeschadet solcher, die eine Wiederholung oder eine Auskunft verlangen. Soweit es sich nur um die Beförderung auf den Telegraphenlinien handelt, sind alle gebührenpflichtigen Diensttelegramme zugelassen.

8. Dringende Funkentelegramme, aber nur für die Beförderung auf den Telegraphenlinien, und unter Anwendung der Ausführungsübereinkunft zum internationalen Telegraphenvertrage.

Ausgeschlossen bleiben auch künftig telegraphische Postanweisungen und nachzusendende Telegramme.

Art. XXXIX. Die Funkentelegramme können von einer Küstenstation an ein Schiff oder von einem Schiff an ein anderes übermittelt werden mit Bestimmung der brieflichen Weiterbeförderung von einem Hafen aus, den das empfangende Schiff anlaufen wird. Eine funkentelegraphische Weiterbeförderung ist bei diesen Telegrammen ausgeschlossen. Die Adresse muß folgende Angaben enthalten: 1. den gebührenpflichtigen Vermerk „poste" nebst dem Namen des Hafens, wo das Funkentelegramm zur Post gegeben werden soll; 2. den Namen und die vollständige Adresse des Empfängers: 3. den Namen der Bordstation, die das Telegramm der Post übergeben soll; 4. gegebenenfalls den Namen der Küstenstation. Beispiel: „Poste Buenosaires Matinez 14 Calle Prat Valparaiso Avon Lizard".

Die Gebühr umfaßt außer den funkentele-

graphischen und Landtelegraphengebühren einen Betrag von 25 Centimes für die Frankierung des Briefes mit dem Funkentelegramm.

Für den *Telegrammbeförderungsdienst an Bord* deutscher Handelsschiffe gelten die Vorschriften der „Anweisung für den Funkentelegraphendienst", des „Internationalen Funkentelegraphenvertrages" und des „Internationalen Telegraphenvertrages", soweit sie auf Funkentelegraphie Bezug haben. Der Bordtelegraphist ist ebenso wie der Kapitän auf das Telegraphengeheimnis verpflichtet und hält bei doppelt besetzten Stationen I. Klasse (auf größeren Passagierdampfern) ununterbrochen Dienst ab. Der Dienst gestaltet sich zur Nacht meist lebhafter als bei Tage, da erfahrungsmäßig bei Nacht größere Reichweiten erzielt werden. Die Telegramme werden in den meisten Fällen an die nächste Küstenstation abgesetzt, über die das Besteck des Schiffes Auskunft gibt. Um den Telegraphisten in den Stand zu setzen, die besten Verbindungsmöglichkeiten rechtzeitig zu ermitteln, besitzt er die auf Grund der Fahrpläne der Reedereien ausgearbeiteten „graphischen Übersichtskarten", aus denen zu ersehen ist, welche Küstenstationen oder Hafenorte an den einzelnen Tagen der Reise passiert werden, oder welche Schiffe etwa den Kurs kreuzen oder in die Nähe des Kurses kommen werden.

Nachdem heute 43 Ländergruppen den Beschlüssen des Internationalen Funkentelegraphenvertrages beigetreten sind, ist die Besetzung der Küsten mit weitreichenden Stationen zum Verkehr mit den Bordstationen, besonders an den Hauptschiffahrtswegen, eine bedeutend bessere geworden. Infolgedessen hat auch die Handelsschiffahrt ihre Zurückhaltung aufgegeben, so daß jetzt bereits über 1200 Handelsschiffe, gegen 468 im Jahre 1910, mit Bordstationen ausgerüstet sind. Allerdings wurden die Schiffahrtsgesellschaften zu diesem Vorgehen nicht allein aus eigener Überzeugung angeregt, sondern weil verschiedene Staaten inzwischen gesetzgeberische Maßnahmen getroffen bezw. vorbereitet haben, durch welche die Einführung von Bordstationen auf gewissen Schiffen zur Pflicht gemacht wird.

Die Bedeutung des Luxus für Handel und Gewerbe

von Alexander Elster, Jena.

Wenn man dem interessanten Problem des Luxus und seiner Bedeutung für das Wirtschaftsleben näher getreten ist, so hat man es bis jetzt fast immer als ein ethisches Problem angesehen und zu unterscheiden versucht, was nützlicher und was schädlicher Luxus sei. Diese ethische Seite der Frage ist natürlich interessant, aber wird im wesentlichen zu recht subjektiven Ergebnissen führen, und selbst wenn man klare begriffliche Unterscheidungen zwischen dem schädlichen und dem nützlichen Luxus ziehen kann, so werden diese doch immer ein Maßstab bleiben, der wieder seinerseits dehnbar ist. Wenn es also auch eine gewisse Berechtigung hat, denjenigen Luxus einen nützlichen zu nennen, der viele Arbeitskräfte beschäftigt und dabei zu harmonischer Verbindung beim Konsumenten gelangt und außerdem die Produktion nicht in die Irre führt, so erschöpft sich doch mit diesen Fragen das Luxusproblem keineswegs. Daneben steht noch die politische Bedeutung, das heißt die Frage, wie die ganze Gesellschaft, das wirtschaftliche und damit das staatliche Leben durch luxuriöse Lebenshaltung in seiner Gestaltung beeinflußt wird und ob nicht gar die bewußte oder gar die erzwungene Einfachheit in der Lebensführung für ein Volk auf die Dauer etwas Erstrebenswertes oder Lebenverlängerndes ist. Ja es fragt sich weiter, ob im Falle eines Krieges nicht diejenige Nation die unterliegende sein müsse, deren Finanzkraft im wesentlichen auf der Produktion entbehrlicher Güter aufgebaut ist, und was derartige andere Fragen mehr sind. Auch diese Dinge werden sich nicht leicht mit größerer Sicherheit entscheiden lassen, ohne daß man dem subjektiven Urteil viel Spielraum ließe.

So bleibt denn als wissenschaftlich zugänglichste Seite des Ganzen die dritte übrig, nämlich die rein wirtschaftliche Betrachtung des Luxus. Aber gerade diese ist bis jetzt sehr vernachlässigt worden. Und so kommt ein soeben erschienenes Buch von Sombart recht zu paß, welches von Luxus und Kapitalismus handelt und das Problem wirklich einmal tiefer zu erörtern unternimmt*). Ehe ich aber auf die wichtigsten Ausführungen dieses interessanten Werkes, das aber im wesentlichen eine historische Darstellung ist, mit einigen Ausführungen eingehe, darf wohl betont werden, daß von vornherein die Ansicht den Vorzug zu verdienen scheint, die gerade in dem Luxus einen ganz hervorragenden Faktor für die Entwicklung von Handel und Gewerbe erblickt. Man sagt sich, daß gerade die guten und kostbaren Stücke und die Besonderheiten, die sich an ein kaufkräftiges Publikum wenden, auch für die Gestaltung des wirtschaftlichen Lebens und für die Beschäftigung arbeitender Hände von besonderer Bedeutung sein müsse. Man sieht ja, daß die Luxusläden in der teuersten Gegend sich befinden, wo die Mieten ganz außerordentlich hoch sind; man weiß auch, daß sich hochwertige Waren leichter mit Gewinn kalkulieren lassen usw. Andererseits aber kann man auch ebensogut die Ansicht vertreten, daß der Luxushandel die teuren Gegenden, der Not gehorchend, aufsuchen muß, weil allein da das vornehme Kaufpublikum verkehrt, und daß damit durchaus keine besondere Rentabilität dieser Gewerbszweige, sondern nur eine mit großen Zahlen arbeitende Bilanz

*) Werner Sombart, Luxus und Kapitalismus. München und Leipzig 1913. Verlag von Duncker & Humblot. M 6.—, geb. M 7.50.

der Einnahmen und Ausgaben ausgedrückt wird. Es ist gewiß interessant, diese Dinge einmal näher zu betrachten. Sehen wir also zu.

Nach Sombart, dessen Ausführungen ich für die frühkapitalistische Zeit folgen möchte, führt den Nachweis, daß der Luxus für die kapitalistische Entwicklung größtenteils verantwortlich zu machen ist; seine marktbildenden Kräfte seien ganz bedeutend. Denn die kapitalistischen Unternehmungen brauchen entweder eine ganz besonders große Ausbreitung des Massenabsatzes, oder sie brauchen den Absatz *hochwertiger* Güter. In der frühkapitalistischen Epoche aber war das Feld für wirkliche Massenartikel noch nicht bereitet, und so war es in der Tat fast ausschließlich die Entfaltung des Luxus, die sowohl für die Industrie wie für den Handel eine Vergrößerung der Unternehmungen und damit die Notwendigkeit guter kapitalistischer Grundlagen geschaffen hat. Es waren ja auch im wesentlichen hochwertige Luxusgüter, die bis in das 19. Jahrhundert hinein zwischen dem Osten und Westen und zwischen Amerika und Europa ausgetauscht wurden. Die indischen Kompagnien brachten Genußmittel, Farbstoffe, Edelsteine, Baumwolle und Seide und eine besondere Seite des Importes bezog sich ja auf die Beschaffung von Negersklaven für die reichen Leute. Tiefer noch hat der Luxus den *Kleinhandel* in seiner Entwicklung damals beeinflußt. Nur die Geschäfte mit Luxuswaren sind es gewesen, die sich immer mehr vergrößerten, die sich elegante Läden schaffen und auf feste Preise halten konnten. Sombart führt dafür eine Fülle von Belegen aus den verschiedensten Ländern an, und es ist ja klar, daß gerade die Eigenart dieser kostspieligen Waren zur kapitalistischen Organisation drängt und daß die Eigenart der hierfür nötigen Kundschaft die höchsten Ansprüche an Eleganz und Kulanz stellt, und beides ist ja identisch mit der Forderung einer kräftigen kapitalistischen Grundlage der Unternehmung. Gerade die Seidenindustrie besaß in der frühkapitalistischen Epoche eine überragend große Bedeutung, und bei der Durchsicht der anderen Gewerbe, die Sombart unternimmt, sehen wir überall, daß in den Luxusgewerben das Kapital und auch der Großbetrieb vorherrschend wird.

Der Nachweis für die frühkapitalistische Epoche erscheint also für erbracht. Aber dieser Gedanke Sombarts legt es nahe, zu fragen, ob er denn auch für die weitere Entwicklung und namentlich für die Gegenwart Geltung hat. Eine solche Untersuchung ist bisher noch nicht unternommen worden und kann natürlich auch von mir im Rahmen eines kurzen Aufsatzes nicht gegeben werden. Indessen erscheint mir doch aus den Daten, die ich im folgenden mitteilen werde, hervorzugehen, daß auch jetzt noch der Luxus für das Gedeihen von Handel und Gewerbe eine ganz besondere Bedeutung besitzt, ja daß das Luxusgewerbe in höherem Grade als das Massengeschäft einen goldenen Boden hat.

Ob das für die Industrie gegenwärtig noch stimmt, wird auf den ersten Blick freilich noch zweifelhaft erscheinen, denn wenn wir gerade die Schwerindustrie ansehen, die manche als Industrie *κατ' ἐξοχήν* betrachten, so zeigt sich, daß die großkapitalistischen Unternehmungen doch im wesentlichen mit Waren zu tun haben, die vom Luxus meilenweit entfernt sind. Sehen wir aber einmal von den großen Werkstätten für Gegenstände der Landesverteidigung ab, bei denen man von einer Einreihung in Luxus oder Nichtluxus überhaupt nicht reden kann, so bleibt die Frage bei den Eisen- und Walzwerken, den Glasbläsereien, dem Bergbau usw. insofern verschieden gelagert, als die neuzeitliche Betriebskonzentration und Arbeitsteilung aus sich heraus eine größere Kapitalisierung verlangt. Diese Industrien, die oftmals nur Rohprodukte liefern, deren Endergebnis sowohl für Luxuswaren wie für Gegenstände des täglichen Bedarfs Verwendung finden, müssen also aus der Betrachtung ausscheiden, weil sie keine Vergleichsobjekte sind. Nehmen wir aber einmal vergleichbare Industrien an, so finden wir das interessante Ergebnis, daß die Textilindustrie beispielsweise 357 Aktiengesellschaften mit einem Aktienkapital von $621\frac{1}{2}$ Mill. M vertreten ist. Unter diesen kommen 78 Gesellschaften auf die Wollindustrie, 147 auf die Baumwollindustrie, 28 auf Leinenindustrie und nur 7 auf Seidenindustrie. Dabei sind in diesen 7 A.-G. der Seidenindustrie 15 Mill. M investiert, in den 78 A.-G. der Wollindustrie 172 Mill. M, in den 28 der Leinenindustrie 46 Mill. M und in den 147 der Baumwollindustrie 250 Mill. M. Vergleichen wir diese Zahlen, so ist das Verhältnis der Kapitalinvestierung bei der Seiden- und Baumwollindustrie allerdings ungefähr das gleiche. In der Wollindustrie aber und ebenso in der Leinenindustrie bleibt die Kapitalsumme wesentlich unter dem Verhältnis, welches bei den andern beiden Industrien eben sich ergab. Dabei ist es aber noch ganz besonders interessant, daß die Dividende in der Wollindustrie im Durchschnitt $9\,\%$ betrug, in der Seidenindustrie dagegen $17\,\%$. Die Seide warf also ihren Kapitalisten einen weit höheren Gewinn ab. Vergleichen wir weiter, so sehen wir in der Industrie der Holz- und Schnitzstoffe, die wir also im wesentlichen als eine für einen Massenbedarf arbeitende ansprechen dürfen, 61 A.-G. mit einem Aktienkapital von $70\frac{1}{2}$ Mill. M tätig. In der Lederindustrie (einschl. Felle usw.), die viel mehr für den Luxus arbeitet, finden wir 63 A.-G., aber mit 120 Mill. M Kapital. Noch deutlicher fast wird dies bei einer näheren Betrachtung der Industrien der Nahrungs- und Genußmittel. Während dort bei den Getreidemühlen, Brot- und Cakesfabriken 45 A.-G. mit 50 Mill. M tätig sind (Dividende $5\,\%$), sehen wir in Zuckerfabriken und Zuckerraffinerien 55 A.-G. mit 92 Mill. M (Dividende $11\,\%$) tätig. So geht es weiter und ich setze zum Vergleich folgende Zahlen hierher:

		Kapital	Dividende
Kakao- u. Schokoladenfabriken	10 A.-G.	32 Mill. M	$7^1/_2$ %
Tabak, Zigarren- u. Zigarettenfabriken . .	7 „	12 „ „	$15^1/_2$ „
Brauereien u. Mälzereien	389 „	496 „ „	$5^3/_4$ „
Dahingegen Molkereien	2 „	0,27 „ „	3 „
und Konservenfabriken	8 „	8 „ „	$6^3/_4$ „

(Die Zahlen sind dem „Jahrbuch der Weltwirtschaft" von Richard Calwer 1912 entnommen und beziehen sich auf A.-G. in Deutschland, die Dividende verteilen.)

Ich will nach diesen wenigen Daten noch nicht behaupten, daß von einem wirklich erbrachten Beweis schon gesprochen werden kann. Indessen ist es hierdurch doch in hohem Maße glaubhaft gemacht, daß in der Tat der Luxus eine ganz besonders hohe und die Arbeit für einen Massenabsatz übersteigende Bedeutung für Handel und Gewerbe besitzt. Doch wir sahen bis jetzt nur das Gewerbe an und müssen noch einiges über den *Handel* sagen.

Man arbeitet leichter im Luxusgewerbe und Luxushandel, das erscheint von vornherein sicher. Es verdient sich leichter. Luxushandel sieht wie das Rückgrat des Wohlstandes aus und erscheint als der Tummelplatz feinerer psychologischer Wirtschaftsführung. Für den Detailhandel braucht man nur darauf hinzuweisen, daß, wie ich schon am Eingang dieses Aufsatzes hervorhob, die Luxusgeschäfte in den besten und teuersten Gegenden der Großstädte ihre eleganten Läden haben und daß sie, wenn sie überhaupt gehen, offensichtlich großen Gewinn abwerfen, den ein Krämer mit billigen Bedarfsartikeln nur dann erreichen kann, wenn er einen ganz außerordentlich großen Umsatz macht. Dennoch gibt es in der Tat auch zahlreiche Beispiele, daß man mit Pfennigkram recht gutgehende Geschäfte und großen Gewinn gemacht hat, sei dies nun mit Druckknöpfen, Weißwaren oder mit anderem. Aber wir verquicken da zwei Fragen, die nach dem Gewinn und die nach der Kapitalinvestierung, von denen die erstere weit weniger leicht zu klären ist und uns hier auch nicht beschäftigen soll. Bleiben wir bei der engeren Beschränkung unserer Frage nach der kapitalistischen Bedeutung des Luxus und nicht lediglich nach den Verdienstmöglichkeiten, so bleibt da für den Detailhandel jedenfalls der Satz Sombarts auch in der Gegenwart im all gemeinen richtig, daß das Luxusgewerbe eine besondere kapitalistische Ausdehnung der Unternehmungen erfordert.

Eins scheint aber neuerdings dieser Lehre zu widersprechen. Das sind die Warenhäuser, von denen man sagen kann, daß sie zwar ein großes kapitalistisches Fundament brauchen, aber im wesentlichen nicht für Luxuswaren da sind. Doch auch hier scheint mir, bei näherer und sorgfältiger Betrachtung, daß die Frage bejaht werden muß. Diejenigen Warenhäuser, die sich lediglich mit billigen Waren, mit Ausschußgut und Massenartikeln abgegeben haben, sind entweder klein geblieben oder eingegangen, während die andern immer mehr zur Aufnahme höherwertiger Waren gelangt sind. Dr. Käthe Lux äußert sich darüber in ihren „Studien über die Entwicklung der Warenhäuser in Deutschland" (Jena 1910) wie folgt: „Die wichtigste aller seit der Entstehung der Warenhäuser zu beobachtenden Veränderungen ist zweifellos die Verschiebung ihrer finanziellen Grundlagen. Die kleinen Anfänge der älteren Unternehmungen lassen das Vorhandensein geringer Betriebsmittel vermuten; die Gründungen großen Stils in den letzten Jahren deuten ebenso wie die große Expansion verschiedener aus kleinen Anfängen hervorgegangener Warenhäuser auf die Investierung großer Kapitalien hin. Fraglos sind Banken in großem Umfang bei der Finanzierung der Warenhäuser engagiert und zwar nicht allein bei den bestfundierten." Daneben ist nach derselben Quelle zu erwähnen, daß in verschiedenen Abteilungen des Warenhauses verschieden kalkuliert wird, daß z. B. die Lebensmittelabteilung billiger als die Porzellanabteilung und die Modewarenabteilung kalkuliert, also auch hier sollen die Luxuswaren einen höheren Gewinn abwerfen. Ich glaube nun, daß die dauernde Bedeutung des Warenhauses in kaufmännischer (nicht in sozialer) Hinsicht darin liegt, daß das Angebot billiger Waren und gangbarer Massenartikel selbst zu einem nichtbeabsichtigten Einkauf von Luxuswaren verleiten soll.

Hier ist natürlich der Luxus cum grano salis zu verstehen. Es ist ein billiger Luxus neben billigen Bedarfsartikeln, was hier geboten wird. Es ist eine Popularisierung des Luxus, die von dem Warenhaus getrieben wird. Man kauft dort eben, weil man vieles billig angeboten sieht, auch einmal schnell etwas, was man nicht braucht, und es dürfte nicht ganz von der Hand zu weisen sein, daß gerade in solchen Gelegenheitsverkäufen ein wesentlicher Teil des Verdienstes eines Warenhauses liegt. Mangels exakter Untersuchungen läßt sich der strenge Nachweis hierfür natürlich noch nicht erbringen. Aber es scheint mir diese Betrachtung doch zu zeigen, daß auch die moderne Form des Kaufhauses die große Bedeutung des Luxus für Handel und Gewerbe dartut. Wohlgemerkt verstehe ich dabei natürlich unter Luxuswaren nicht etwa Waren von einem bestimmten Preis an aufwärts, sondern Waren, die für ihren Käufer mutatis mutandis ein Luxus und kein notwendiges Bedarfsgut sind. In diesem Sinne erscheint mir gerade auch die kapitalistische Organisation des Warenhauses auf dem Luxusbedarf der Konsumenten ganz wesentlich aufgebaut zu sein. Der Gedanke, den Sombart für die frühkapitalistische Periode volkswirtschaftlich und psychologisch nachgewiesen hat, dürfte also auch für die Gegenwart noch seine Geltung haben, und es ist nicht uninteressant, gerade diesem Gedanken in einer Zeit, die immer mehr zur Entfaltung des Luxus hindrängt, nachzugehen.

Poeschel & Trepte, Leipzig

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA
3 0112 107777275